

Milch und Macht:

**Die Pluralisierung des slowenischen Milchsektors.
Entwicklungen kleinbäuerlicher Strukturen im
Kontext einer globalisierten Milchwirtschaft**

cc by-sa

von

Nicolai Dellmann

Vom Fachbereich Geographie (Fachbereich 19) der Philipps-Universität Marburg
als Dissertation am 29.11.2018 angenommen.

Die Disputation erfolgte am 14. Dezember 2018 am Fachbereich Geographie
(Fachbereich 19) der Philipps-Universität Marburg.

Marburg, 2018

Milch und Macht:

Die Pluralisierung des slowenischen Milchsektors.
Entwicklungen kleinbäuerlicher Strukturen im Kontext
einer globalisierten Milchwirtschaft

Kumulative Dissertation

zur Erlangung des Doktorgrades der Naturwissenschaften

(Dr. rer. nat.)

dem Fachbereich Geographie

der Philipps-Universität Marburg vorgelegt

von

Nicolai Dellmann

aus Münster

Marburg, 2018

Clifton Fadiman:

„Käse ist Milch auf dem Weg zur Unsterblichkeit“

Danksagung

Etwas mehr als 3 Jahre befasste ich mich nun mit dem slowenischen Produktionssystem von Milch. Ich bin glücklich und dankbar darüber, dass die slowenischen Produzenten Zeit gefunden haben, mir alles bis in kleinste Detail erzählt und erklärt zu haben. Ich habe in dieser Zeit sehr viel gelernt und bin froh, dieses Thema bearbeitet zu haben.

Darüber hinaus bin ich dankbar über die Unterstützung, die ich von meiner Familie, Beziehung, alten und neuen Arbeitskollegen sowie Freunden erhalten habe. In besonderer Weise möchte ich Ria danken, für alles. Außerdem bedanke ich mich bei Susann für die Unterstützung bei dieser Dissertation und Markus, nicht nur für diese Dissertation, sondern auch für die Zeit am Fachbereich 19 in Marburg und darüber hinaus auf Reisen.

Merci.

Anmerkungen:

(1) Für eine bessere Lesbarkeit wird in der vorliegenden Arbeit auf geschlechtersensible Sprache verzichtet.

(2) Die Zitierweise sowie die Formatierung der Literaturverzeichnisse jener Kapitel, die Artikel enthalten, richten sich nach den Anforderungen der jeweiligen Zeitschrift, in der der Beitrag veröffentlicht wurde (oder voraussichtlich wird), und wurden so beibehalten. Die Zitierweise sowie die Literaturverzeichnisse der übrigen Kapitel sind davon leicht abweichend, jedoch in sich einheitlich formatiert. Die Abbildungen und Tabellen wurden im Rahmen der gesamten Dissertation einheitlich durchnummeriert, mit Ausnahme von Kapitel 4. In Kapitel 6 wurden die Abbildungen mit *Figure* durchnummeriert und im Abbildungsverzeichnis separat aufgelistet.

Inhaltsverzeichnis

Danksagung	4
Abbildungsverzeichnis	9
Tebellenverzeichnis	7
Abkürzungsverzeichnis	9
1. Einleitung.....	10
2 Wertketten der Entwicklung	20
2.1 Global Production Networks & Global Value Chains	23
2.2 Wissens- und Aufwertungsprozesse in Wertdimensionen	28
2.3 Der Milchsektor	33
2.4 Der slowenische Milchmarkt.....	43
2.5 Ziele und forschungsleitende Fragestellungen	50
3 Forschungsdesign und methodisches Vorgehen.....	52
3.1 Untersuchungsgebiet und Untersuchungsverlauf	54
3.2 Die qualitative Datenerhebung und Ergebnissicherung	56
3.3 Auswertung qualitativ-empirischer Daten	59
3.4 Aufbau der Arbeit und Artikelübersicht	60
4 Wertketten in der Milchwirtschaft: die Ausdifferenzierung der Vertriebswege kleiner Käseereien in Slowenien	63
Zusammenfassung.....	63
4.1 Einleitung	63
4.2 Theorie: Wertketten in der Milchwirtschaft	66
4.3 Die slowenische Milchwirtschaft: Struktur, Politik und Regulierung	69
4.4 Vertriebsstrukturen in der slowenischen Milchwirtschaft	71
4.5 Direkte Distributionsformen	74
4.6 Fazit.....	79
4.7 Literatur.....	80
5 Die Rolle des non-formalen und informellen Lernens bei der Initialisierung ländlicher Käseereien in Slowenien	84
Zusammenfassung	84
5.1 Einleitung	85
5.2 Der Transfer produktiven Wissens in Wertschöpfungssystemen	86
5.3 Käseproduktion in Slowenien.....	90
5.3.1 Der Transfer von Wissen bei ländlichen Käseereien	94
5.3.2 Der Implementierungsprozess von Mikrokäseereien	100
5.4 Fazit	105

5.5 Literatur	107
6 Pluralisation of the Slovenian dairy system: The effects of upgrading and consolidation	110
Abstract.....	110
6.1 Introduction	111
6.2 Upgrading in agrifood chains	113
6.3 The Slovenian dairy sector	115
6.4 Expanding networks	117
6.5 Cooperatives in Slovenia - The case of MZP	120
6.6 Conclusion	125
6.7 References	126
7 Zusammenfassung und Diskussion	130
Summary	148
Literaturverzeichnis zu den Kapiteln 1, 2, 3 und 7	152
Appendix 1	159
Interviewleitfragen	159
Interviewverzeichnis	161
Adressenverzeichnis Mikrokäsereien nach Regionen	162
Weitere Tabellen	162
Weitere Abbildungen.....	162
Fotos Feldforschung	162
Appendix 2	167
Eigenständigkeitserklärung	167
Lebenslauf	168

Abbildungsverzeichnis

Kapitel 2

<i>Abbildung 2.1 Typisierung von Global Value Chains (Eigene Darstellung nach Gereffi et al. 2005:89)</i>	<i>26</i>
<i>Abbildung 2.2 Schematische Darstellung für die Milchwirtschaft</i>	<i>34</i>
<i>Abbildung 2.3 Milchumsatz der führenden Hersteller von Molkereierzeugnissen</i>	<i>36</i>
<i>Abbildung 2.4 Businessorientierung von Molkereien</i>	<i>37</i>
<i>Abbildung 2.5 Anzahl der milchproduzierenden Betriebe (Surs 2016)</i>	<i>44</i>
<i>Abbildung 2.6 Gewinnbringende Aktivitäten slowenischer Produzenten (Eurostat 2018)</i>	<i>48</i>

Kapitel 3

<i>Abbildung 3.1 Slowenien mit NUTS -3 Regionen Enderle 2018</i>	<i>54</i>
--	-----------

Kapitel 4

<i>Abbildung 4.1 Vertriebsstrukturen im slowenischen Produktionsnetzwerk</i>	<i>72</i>
<i>Abbildung 4.2 Milchverkaufsautomat</i>	<i>76</i>

Kapitel 5

<i>Abbildung 5.1 Implementierungsprozess slowenischer Mikrokäsereien - Implementation process of Slovenian micro dairies</i>	<i>100</i>
<i>Abbildung 5.2 Logo ZKSS</i>	<i>104</i>

Kapitel 6

<i>Figure 6.1 Networks in the production system of dairy</i>	<i>118</i>
<i>Figure 6.2 Flow of goods and services from Mlekarska Zadruga Putj z.o.o (MZP) - 2014 ...</i>	<i>122</i>
<i>Figure 6.3 Vertical integration & hierarchical form of governance of MZP</i>	<i>124</i>

Kapitel 7

<i>Abbildung 7.1 Schematische Darstellung der Pluralisierung in Produktionssystemen von Milch</i>	<i>145</i>
---	------------

Appendix

<i>Abbildung A.1 Veränderungsrate des Slowenischen Bruttoinlandsprodukt, mit den Auswirkungen der globalen Finanzkrise 2009 und der Eurokrise (Währungskrise) 2012</i>	<i>165</i>
<i>Abbildung A.2 Entwicklung des Slowenischen Bruttoinlandsprodukt</i>	<i>165</i>
<i>Abbildung A.3 Fotos Datenerhebung</i>	<i>166</i>

Tabellenverzeichnis

Kapitel 3

<i>Tabelle 3.1 Übersicht der geführten Interviews</i>	<i>56</i>
---	-----------

Kapitel 4

<i>Tabelle 4.1 Strukturelle Entwicklung der milchproduzierenden Betriebe in Slowenien. Anzahl der Betriebe 2005-2015</i>	<i>69</i>
<i>Tabelle 4.2 Verwendung der Rohmilch (in Tonnen) in Slowenien 2008-2015</i>	<i>73</i>

Kapitel 5

<i>Tabelle 5.1 Anzahl der Betriebe nach Produktionsvolumen in Tonnen - Number of agricultural holdings with production volume in tons (Surs 2015)</i>	<i>91</i>
<i>Tabelle 5.2 Landwirtschaftliche Bildung und Arbeitseinsatz von Managern auf Familienbetrieben, Slowenien - Agricultural education and employment of managers on family farms, Slovenia (Slatnar et al. 2012, 44)</i>	<i>94</i>

Appendix

<i>Tabelle A.1 Utilization of cows'milk on agricultural holdings (%), Slovenia</i>	<i>171</i>
<i>Tabelle A.2 Collected cow's milk by size classes of collected milk (t), Slovenia</i>	<i>171</i>
<i>Tabelle A.3 Number of agricultural holdings from which milk was collected, by size classes of collected milk, Slovenia</i>	<i>171</i>
<i>Tabelle A.4 Average quantity of collected milk per agricultural holding (t), Slovenia</i>	<i>171</i>

Abkürzungsverzeichnis:

&	–	und
BIP	–	Bruttoinlandsprodukt
CEEC	–	Central & Eastern European Countries
et al.	–	et alii (maskulinum), et aliae (femininum), or et alia (neutrum)
EU	–	Europäische Union/ European Union
EU-28	–	Europäische Union, alle Mitgliedstaaten seit 1 Juli 2013
FAO	–	Food and Agriculture Organization of the United Nations
FDI	–	Foreign Direct Investment, dt. Ausländische Direktinvestitionen
GPN	–	Global Production Network
GVC	–	Global Value Chain
IMF	–	International Monetary Fund
JAE	–	Jahresarbeitsinheit, in der Landwirtschaft
KGZS	–	Kmetijsko gozdarska zbornica Slovenije dt. Kammer für Landwirtschaft und Forstwirtschaft in Slowenien
LEH	–	Lebensmitteleinzelhandel
MZP	–	Mlekarska zadruga Putj z.o.o
OECD	–	Organisation for Economic Cooperation and Development
SURS	–	Statistični urad Republike Slovenije, dt. Statistisches Amt der Republik Slowenien
TNC	–	Transnational Corporation, dt. transnationales Unternehmen
u.a.	–	unter anderem, unter anderen
ZKSS	–	Združenje kmečkih sirarjev Slovenije, dt. Verband der ländlichen Käsereien von Slowenien

1. Einleitung

Struktureller Wandel ist ein allgemeines, globales und andauerndes Phänomen, das aus unserem dynamischen, kapitalistischen System resultiert. Es handelt sich um einen Prozess, dessen Symptome nicht überall gleich auftreten. Die Intensität des Strukturwandels unterscheidet sich in ihrer räumlichen Dimension wie auch ihrer funktionalen Ausprägung. Die Struktur eines Sektors konstituiert sich aus verschiedenen Parametern:

„The structure of an industry or a sector includes many dimensions: (1) the size distribution of firms; (2) the technology and production characteristics of those firms including type of activity and level of specialization; (3) the characterization of the workforce (both manager/entrepreneurs and employees) including age, education, experience, skill level, part-time versus full-time status, etc. (4) the resource ownership and financing pattern including tenancy, leasing and debt/equity sources and relationships; (5) the inter- and intrasector linkages including contract production and vertical and horizontal integration.“ (Boehlje 1992: 219)

Der strukturelle Wandel im Allgemeinen ist eng an den strukturellen Wandel in der Landwirtschaft gekoppelt. Seine dimensional Mechanismen wirken je nach Sektor andersartig. Generell kann man sagen, dass sich der landwirtschaftliche Sektor zunächst von einer selbstversorgenden zu einer marktorientierten Landwirtschaft entwickelte. Die moderne, konventionelle Landwirtschaft kann durch den flächendeckenden Einsatz von Maschinen, als Arbeitskraftsubstitution, und die Unterstützung der Gesetzgeber sowie durch die Verwendungen neuer Produktionsprozesse und die Weiterentwicklung von Inputs eine erhebliche Produktionssteigerung realisieren (Bowler 1992; Winter 1996). Am Ende einiger sogenannter Agrarrevolutionen und der Industrialisierung der Landwirtschaft erfolgte die produktivistische Landwirtschaft durch die Kräfte der Intensivierung, Konzentration und Spezialisierung (Ilbery & Bowler 1998, Wilson 2018).

Durch technischen Fortschritt expandieren Produktions- und Marktsysteme. Die Landwirtschaft wird infolgedessen durch eine fortschreitende Spezialisierung und

Fragmentierung des Produktionsprozesses strukturiert. Dienstleistungen sind folglich in der Landwirtschaft in zunehmendem Maße ein restrukturierender Faktor. Man spricht von der „Lebensmittelindustrie“, einem Agribusiness, was darauf hindeutet, dass produktive Faktoren in den wirtschaftlichen Kreislauf einfließen, insbesondere in den Bereichen Produktion, Lagerung, Verarbeitung, Vertrieb, Vermarktung und Einzelhandel. Betriebe, die sich nicht an diesen dynamischen Prozess anpassen, scheiden aus dem System aus. Die Konzentrationsprozesse in der Landwirtschaft sind folglich enorm.

„Im Zeitraum von 2003 bis 2013 ging die Zahl der Betriebe in der EU um etwas mehr als 4 Millionen zurück; die gesamte landwirtschaftlich genutzte Fläche blieb jedoch fast unverändert. Das bedeutet, dass der Konzentrationsprozess in der Landwirtschaft voranschreitet: Die durchschnittliche landwirtschaftliche Fläche je Betrieb nahm um 38 % zu – von 11,7 Hektar 2003 auf 16,1 Hektar 2013.“ (Eurostat 2015: 1)

Die Zahl der Betriebe in der EU sank jährlich durchschnittlich um 3,7 % zwischen 2005 und 2010, wohingegen die Betriebsgröße im Durchschnitt um jährlich 3,8 % zugenommen hat (Eurostat 2015). Insgesamt macht die Landwirtschaft für viele europäische Ökonomien, im Vergleich zu anderen Sektoren, anteilig nur noch einen Bruchteil der Bruttowertschöpfung aus.

Diese Entwicklung bleibt jedoch nicht ohne Folgen, da im Werteverfall landwirtschaftlicher Erzeugnisse nicht die Schattenseiten einer produktivistischen Landwirtschaft berücksichtigt werden. Eine Begleiterscheinung dieser Entwicklung sind negative soziale und ökologische Folgen für den Menschen und die Umwelt, wie die Hypertrophierung der Böden durch Gülle oder die Bedrohung der ökonomischen Existenz zahlreicher Bauern. So werden in keiner Weise die negativen Effekte im ökonomischen Prozess, beispielsweise bei der Preisbildung von landwirtschaftlichen Erzeugnissen, internalisiert. Als Reaktion auf diese Folgen entwickelte sich nach und nach eine zunächst ökologische und im Anschluss eine soziale Bewegung. Diese trugen zur Transition von der produktivistischen in die post-moderne beziehungsweise post-produktivistische Epoche der Landwirtschaft bei. Dieser Wandel erfolgt jedoch nicht linear und besitzt für viele Produktionsräume unterschiedliche Auswirkung (Wilson 2018).

„(...) the post productivist transition is [an] (...) ambiguous and multi-faceted concept.“
(Woods 20014: 54)

Die heutige – post-produktive – Landwirtschaft ist von einer zunehmenden Pluralisierung geprägt. Zumindest trifft dies für ehemals „kern-fordistische“ Regionen zu, in denen sich zugleich Tendenzen einer Despezialisierung zeigen. Zudem kommt es zu einer Expansion der Aktivitäten außerhalb des Kerngeschäfts. So ist die bis heute andauernde Phase der Post-Moderne davon geprägt, Akteure resistenter gegen wirtschaftliche Schwankungen zu machen. Ironischerweise kann dies dadurch erfolgen, dass die Landwirte weniger von der Landwirtschaft abhängig sind. Um das Überleben des Hofes zu sichern, werden daher alternative Aktivitäten oder Formen der Wertschöpfung initialisiert.

„Pluriactivity, therefore, describes a multidimensional land-holding unit, in which farming and other activities are undertaken, both on and off the farm, for which different kinds of remuneration are received (earnings, incomes in-kind and transfers).“
(Fuller 1990: 367)

Die Diversifikation der Aktivitäten ist für Landwirte beinahe essentiell geworden, denn die Spezialisierung der Landwirtschaft hat nicht nur zu höheren Skalenerträgen beigetragen, sondern auch zur Schwächung des Verhältnisses zwischen landwirtschaftlichen Betrieben und lokalen Märkten (Woods 2004: 35). Diese hohe Abhängigkeit vom System führt zwangsläufig zu einer größeren Vulnerabilität des Betriebes, wenn beispielsweise externe und interne Schocks, wie Preisschwankungen in Agrarpreisen oder Seuchen, das System erschüttern. Spezialisierte landwirtschaftliche Betriebe sind daher heute abhängiger von globalen Prozessen denn je.

Um unter den wirtschaftlich Lebendigen zu bleiben, bedarf es zahlreicher Anpassungsprozesse an die dynamische Umwelt. Dabei sind beispielsweise der Wissenstransfer und *Upgrading*-Prozesse wichtig, um sich an die rasch verändernde betriebliche Umwelt anzupassen.

Zur weiteren Restrukturierung führen Globalisierungsprozesse in den Produktionsketten von Lebensmitteln. Bevor man jedoch versteht, welchen Einfluss die Globalisierung auf die Nahrungsmittelproduktion und umgekehrt haben kann, sollte hervorgehoben werden, dass der Prozess der Landwirtschaft zunächst immer ein geordneter biophysikalischer Prozess ist (Dicken 2015: 424). Dieser lokalisierte Prozess ist Ausgangspunkt zahlreicher vor- und nachgelagerter Prozesse, welche in zunehmendem Maße globalisiert sind. So sorgen Globalisierungsprozesse in den Lebensmittelketten für eine enorme Markterweiterung. Dies trifft sowohl für Inputfaktoren zu, wie beispielsweise die Produktion von Futtermittel, das für europäische landwirtschaftliche Produktionssysteme aus Südamerika kommen kann, aber auch für nachgelagerte Prozesse, wie die von Absatz- und Konsummärkten getrennte Verarbeitung landwirtschaftlicher Produkte. Für landwirtschaftliche Betriebe bedeutet dies, von Lock-in oder Lock-out Prozessen betroffen oder begünstigt zu sein (Dicken 2015). Das gilt sowohl für materielle als auch immaterielle Ressourcen der Werterstellung. Dieses Phänomen fußt auf einem der Grundpfeiler unserer modernen kapitalistischen Gesellschaft, der Arbitrage, die es möglich macht, an einem beliebigen Ort zu produzieren, und das Gut dann an einem anderen Ort zu verkaufen. So scheint heutzutage entsprechend der Realität beispielsweise stets Sommer zu sein im europäischen Supermarkt, da durch dieses Modell klimatische Grenzen überwunden werden können. Die biophysikalische Regel, die aufgestellt wurde, besitzt dennoch Aussagekraft, obgleich diese immer dehnbarer wird, indem die Kosten für Produktion und Transport zunehmend reduziert werden. Gleichwohl die Arbitrage für manche Produkte verschwindend gering ist, ist es dennoch wirtschaftlich lohnenswert, da die Globalisierung ebenso die Möglichkeit bietet, einen Massenmarkt zu bedienen. In diesem Fall potenzieren sich die geringen Arbitragen zu enormen Gewinnen für diejenigen, die über das Wissen und die Ressourcen verfügen und die Potentiale für sich nutzen können. Die Fähigkeit, Prozesse zu gestalten und zu koordinieren, ist eine Form der Unternehmensmacht. Häufig akkumuliert sich diese Fähigkeit an bestimmten Knotenpunkten entlang der Wertschöpfungskette. Unternehmen und Institutionen können diese strategischen Punkte besetzen. Sie können dann zu Leitunternehmen in ganzen Branchen und Sektoren werden.

In der Nahrungsmittelindustrie sind dies häufig globalisierte Einzelhandelsunternehmen und große Zulieferbetriebe, die diese Position einnehmen können. Sie sind in der Lage, Prozesse in der Landwirtschaft zu koordinieren. Darüber hinaus haben sie die Möglichkeit,

Preisvorstellungen bis zu den Erzeugern durchzusetzen. Aufgrund der fortschreitenden Konsolidierung und fehlenden Entflechtung von solchen Unternehmensmachtgruppen, kommt es zu einem sich zuspitzenden Wettbewerb zwischen Einzelhandelsunternehmen, was meist ein Nachteil für den Erzeuger ist.

Auch hier zeigt sich ein pluralistisches Bild zwischen Profiteuren und Verlierern solcher Entwicklungen. Da landwirtschaftliche Betriebe in kapitalistische System integriert sind, müssen sie sich, ob sie es wollen oder nicht, an Marktsysteme anpassen. Anpassungsprozesse an diese dynamisch veränderte Umwelt sind Aufwertungsprozesse (*Upgrading*-Prozesse). Die Aufwertungsprozesse sind infolge des (internationalen) Wettbewerbes zu einer Notwendigkeit im System geworden (Humphrey & Schmitz 2000). Wo der Wettbewerbsdruck jedoch zu defizitär für Akteure wird, treten andere Strategien zutage, die ihren Ursprung nicht in der Realisierung von Skaleneffekten besitzen. Jene anderen Strategien haben zum Ziel, Organisationsformen zu erneuern und sich strategisch anderen Marktsystemen zuzuwenden.

In besonderer Weise führte die politische Transition zu Marktveränderungen. In der Europäischen Union sind dies vor allem die postsozialistischen Republiken, die seit dem Wegfallen zweier konkurrierender politischer Systeme eine rasche Transition vollziehen. Zu dieser Transition kommen Prozesse der Integration in die gemeinsame Agrarpolitik der Europäischen Union. Staatliche Zuwendungen sowie weitere Interventionen besitzen maßgeblich strukturellen Einfluss auf die landwirtschaftlichen Erzeuger. Dies betrifft Einkommen durch Prämien und Transferleistungen, Preis- und Marktstabilisation sowie Lebensmittelsicherheitsstandards und weitere Richtlinien und Vorgaben beim Vertrieb. In indirekter Weise wird das gesamte Produktionssystem dadurch beeinflusst, dass beispielsweise Dieselsubvention und anderen Steuervergünstigungen transportintensive Systeme schützen. Dies steht im Gegensatz zu neueren Ansätzen, in denen regionale Wertschöpfungen gefördert werden. So sind viele staatliche Bemühungen dadurch konterkariert, dass Kreuzwirkungen mit anderen Subventionen entstehen. Aufgrund der ökologischen Folgen der intensiven Milchwirtschaft werden Gesetze erlassen, die beispielsweise die Herden in den Niederlanden um 5 % reduzieren sollen (Rucinski 2017). Diese Regulierung geschieht jedoch ohne die mangelnde Internalisierung der negativen Effekte zu beseitigen. Somit führt dies zu immer mehr

verzerrten Märkten und daraus resultierend diverse Strategien, die versuchen, Anschluss an ein oder mehrere Wertesysteme zu finden.

Dies ist auch in Slowenien der Fall, denn Slowenien vollzog mit der Unabhängigkeit von 1991 eine rasche Transition von einer sozialistischen Marktwirtschaft zu einer freien Marktwirtschaft. Slowenien war bis dahin Teil der sozialistischen, föderativen Republik Jugoslawien. Wirtschaftlich und politisch gehörte Jugoslawien zu der Bewegung Blockfreier Staaten, die sich politisch und wirtschaftlich anders entwickelten als beispielsweise die ebenfalls sozialistisch, aber planwirtschaftlich geprägten Länder des Warschauer Vertrags. So bestanden viele Lieferbeziehungen zwischen Jugoslawien und anderen europäischen Staaten. Die Bürger Jugoslawiens besaßen ferner Reisefreiheit. Historisch industrialisierte sich Slowenien bereits sehr früh und entwickelte sich so zu einem wohlhabenden und wirtschaftlich prosperierenden Teil des wirtschaftlich heterogenen Jugoslawiens. Seit 2002 ist Slowenien Teil der Europäischen Union und seit 2007 sogar Teil der Europäischen Währungsunion. Damit war es das erste Land der EU-Osterweiterung, das die Konvergenzkriterien erfüllte. Sloweniens Wirtschaft erlebte seit der Integration in den europäischen Raum zwei folgeschwere Wirtschaftskrisen. Die erste davon war die Weltfinanzkrise seit dem Jahr 2008. Auch die Eurokrise beginnend im Jahr 2012 hatte für das Land starke negative Folgen. Beide Krisen hatten insbesondere auf Einkommenseffekte große Auswirkungen (IMF 2018)¹.

Kulturell besitzt Slowenien eine Bindegliedfunktion zwischen zwei Makroregionen. Es bildet den Übergang zwischen dem slawisch geprägten Balkan und den Alpen. Die neuere Identität Sloweniens ist dabei stark von den Alpen geprägt, was sich auch in der Symbolik auf den Euromünzen und der Flagge in Form des Triglav (Dreikopf) widerspiegelt. Sloweniens Verbindungen zu den anderen ehemaligen Teilrepubliken ist ebenfalls sehr wichtig. So engagierte sich Slowenien während seiner Ratspräsidentschaft 2008 u.a. für die zunehmende Integration weiterer Balkanstaaten in die Europäische Union (Slovenian Presidency of the EU 2008).

¹ siehe Abbildung A.1 & A.2, Appendix 1

Die Slowenische Landwirtschaft ist heute sowohl von dem jugoslawischen Erbe als auch von der aktuellen europäischen Agrarpolitik geprägt. Hier stößt die süd-osteuropäische kleinbäuerliche Landwirtschaft auf westeuropäische Marktkonsolidierung. Aus diesem Grund war das letzte Jahrzehnt von starken Restrukturierungsprozessen geprägt. Zwischen den Eurostat Zensusjahren 2000 & 2010 betrug der Rückgang der landwirtschaftlichen Betriebe 13.7 % – das sind ca. 12.000 Betriebe (Eurostat 2018). Für ein Land mit einer Einwohnerzahl von 2.064.241 (Surs 2018) ist dies beträchtlich.

Das slowenische Produktionssystem von Milch zeigt sich auf der Produktionsseite nach wie vor stark fragmentiert. Vereinfacht ausgedrückt bedeutet dies, dass viele Bauern mit wenigen Kühen den Großteil der Milch produzieren. Diese wird zu ca. 90 % an eine Handvoll Weiterverarbeitungsbetriebe geliefert, die ihrerseits an einige wenige Supermärkte und Discounter zuliefern (Ryba 2008; Van Berkum 2009; Esselink 2009; Statista GmbH 2016a; Statista GmbH 2016b). Die strukturellen Veränderungen betreffen heute zum großen Teil diejenigen Produzenten, die dem wachsenden ökonomischen Druck nicht standhalten können und infolgedessen den Betrieb einstellen. Ihre Produktion übernehmen dann immer größere Betriebe mit großen Herden. Den auf Skaleneffekten basierenden *Upgrading*-Prozessen stehen Alternativen, wie die zunehmende Integration andersartiger wertschöpfender Prozesse, gegenüber. Desweiteren entwickeln sich im Slowenischen Produktionssystem neue Organisationsformen, die die Produzenten stärker am Wertschöpfungsprozess partizipieren lassen.

Eine Form der Wertbindung bei Rohmilchproduzenten ist die Weiterverarbeitung der Rohware. So lässt sich Milch in zahlreiche Produkte weiterverarbeiten. Trinkmilch entsteht durch das Pasteurisieren, eine temperierte Behandlung der Milch, die sie haltbar macht. Zusätzlich kann die Erzeugungsart der Milch in den Vordergrund der Kommerzialisierung gestellt werden. Eine derartige höherwertige Milchsorte ist beispielsweise Heumilch, da hier auf Silage bei der Fütterung verzichtet wird. Weitere geschützte Angaben sind beispielsweise das

„Bergerzeugnis“². Diese Bezeichnungen helfen den Bauern höherwertige Absatzmärkte zu erreichen aufgrund einer geschützten Herkunftsbezeichnung.

Neben dem Pasteurisieren lässt sich Milch in Fermentations- und Extraktionsprodukte weiterverarbeiten. Klassische Extraktionsprodukte sind Sahne und Rahm. Allein aus Rahmprodukten lassen sich beispielsweise Crème fraîche, Schmand, Saure Sahne, Kaffeesahne, Sahne, Schlagsahne und Crème double herstellen. Aus Sahne und Rahm kann ebenfalls Butter entstehen, die wiederum durch ihren unterschiedlichen Säure-, Fett- und Salzgehalt zu weiteren Produkten verarbeitet werden kann. Die Molke, ein Restprodukt, lässt sich ebenfalls weiterverarbeiten. Eine häufige Form der Weiterverarbeitung bilden Fermentationsprodukte, die eine gewisse Reifezeit voraussetzen. Je länger die Reifezeit, desto höher der Härtegrad des Käses. Häufig besitzen diese Produkte die höchste Wertschöpfung. Sie erfordern jedoch ein hohes Know-how in Bezug auf die Herstellung sowie die begleitende Infrastruktur. Anders hingehen werden Sauermilchprodukte hergestellt, die bereits mit einfachsten Hilfsmitteln entstehen können. Hinzu kommen kurze Reifezeiten. Sauermilchprodukte entstehen durch die Hinzugabe von Milchsäurebakterien. Dazu zählen Produkte wie Joghurt und Kefir, aber auch Quark und Sauermilch.

Die Milchproduktion sowie die Verarbeitung haben eine lange Tradition in Slowenien. Ein wichtiger traditioneller Hartkäse ist der Tolmic, ein weiterer der nach Emmentaler Art produzierte Bohinj Käse. Eine touristische Käseroute, die diese slowenische Tradition inwertsetzen soll, ist in der Region Bohinj vorzufinden. Doch erst in den vergangenen Jahren sind diese regionalen Traditionen erneut aufgeblüht, die in der sozialistischen Ära kaum Bedeutung hatten. Heutzutage jedoch verändert sich dies durch zahlreiche Prozesse, die zu einer allmählichen Pluralisierung des slowenischen Milchsektors führen.

Diese Dissertation verfolgt das Ziel, die Transformationsprozesse im slowenischen Produktionssystem von Milch zu untersuchen. Dabei stehen die betrieblichen und organisatorischen Prozesse im Vordergrund, die in der Literatur bisher nur wenig

2 Delegierte Verordnung (EU) Nr. 665/2014, Ergänzung zu Verordnung (EU) Nr. 1151/2012, 2014

Aufmerksamkeit erhielten. Spezifische slowenische Marktdynamiken, die die *Upgrading*- und Lernprozesse der Bauern spezifisch prägen, stehen in besonderer Weise im Vordergrund.

Die Fallstudien dieser Dissertation repräsentieren eine bisher wenig untersuchte Region Europas. Auch die Akteure kleinbäuerlicher Strukturen sind im Feld der Forschung eher aus der Perspektive von Ländern mit nachholender Entwicklung bekannt. Es wird daher eine innereuropäische Perspektive auf die genannten Aspekte ermöglicht. Ferner leistet diese Dissertation einen Beitrag, den postmodernen Strukturwandel im Kontext globaler Produktionssysteme zu verstehen.

Slowenien dient als Beispiel einer Transition, dessen postsozialistische Entwicklung im Kontext europäischer Integration nachgezeichnet wird. So soll diese Arbeit Ableitungen ermöglichen, die den beispielhaften Charakter kleinbäuerlicher Strukturen in zukünftigen EU-Beitrittsländern (Bosnien-Herzegowina, Serbien etc.) aufzeigt, um diese frühzeitig zu schützen und potente Weiterverarbeitungsstrukturen aufzubauen.

Vor diesem Hintergrund und in Anbetracht der Ziele dieser Arbeit, lassen sich auf empirischer Ebene folgende Forschungsfelder festlegen: (1) Slowenische Milchwirtschaft, mit den Teilaspekten Produktion, Verarbeitung und Distribution sowie Gesetze und Regelwerke, (2) Transformationsprozesse – Ursachen sowie Wirkungen, und (3) Merkmale von Pluralisierungsprozessen. Die Erforschung der zielgeleiteten Teilbereiche dieser Themenfelder erfolgt in den folgenden Kapiteln.

Insgesamt gliedert sich diese Dissertation in 7 Kapitel. Im Anschluss an die Einleitung wird in Kapitel 2 der theoretische Rahmen der Arbeit vorgestellt. Dieser setzt sich im Kern aus den Erkenntnissen der Wertkettenansätze zusammen, bestehend aus dem Global Value Chain - (Gereffi et al. 2004) und dem Global Production Network Ansatz (Henderson et al. 2002). Eine genaue Betrachtung erhalten die Ausführungen zu Koordinationsmechanismen, Transformationsprozessen und Wissenstransferprozessen. Desweiteren spielen Fähigkeitsressourcen (Abdulsamad & Gereffi 2016) entlang der Wertkette, vor allem im Bereich der Produktion, der Weiterverarbeitung und im Aufbau direkter Wirtschaftskreisläufe eine besondere Rolle. Diese werden im Kontext des geographischen Forschungsfeldes der Produkttransformation in Lebensmittelwertketten am Beispiel Slowenien betrachtet. Aus diesem Grund erhalten der Milchsektor im Allgemeinen und der slowenische Milchsektor im

Besonderen eine genauere Untersuchung anhand derer die Ziele und forschungsleitenden Fragestellungen am Ende des Kapitel 2 kontextualisiert und beantwortet werden. Das Kapitel 3 dient der Präsentation des Forschungsdesigns und klärt über die methodische Vorgehensweise auf, die auf der qualitativen Analyse von 29 Interviews, weiteren Fallstudien sowie teilnehmenden Beobachtungen und Betriebs- und Unternehmensbesuchen basiert. Kapitel 4, 5 und 6 zeigen die veröffentlichten und eingereichten wissenschaftlichen Artikel, die im Rahmen der kumulativen Dissertation angefertigt wurden. Das Kapitel 7 fasst die Forschungsergebnisse der vorherigen Kapitel zusammen und greift die wesentlichen Diskussionspunkte auf, bevor diese in Zusammenhang mit dem aktuellen wissenschaftlichen Diskurs gestellt werden.

2 Wertketten der Entwicklung

Das Thema der landwirtschaftlichen Transition lässt sich gut aus einer produktzentrierten Perspektive unter Verwendung von Wertkettenanalysen betrachten, denn mit Beginn der 1990er Jahre und der Durchsetzung eines global dominierenden politischen Systems des Kapitalismus wirken Marktkräfte beinahe ungehindert über Landesgrenzen hinaus. Besonders im Hinblick auf die Globalisierung sind komplex integrierte, weltumspannende Mechanismen entstanden, die unsere postmoderne Gesellschaft prägen und beeinflussen. Landwirtschaft heute ist ebenso global geworden wie die Erde groß ist. So wirken sich gegenwärtig wirtschaftliche, soziale und klimatische Großereignisse auf die Landwirtschaft global aus. Vor diesem Hintergrund ist es verständlich, dass Landwirtschaft in überwiegendem Maße das Resultat einer zielgerichtet marktorientierten Interaktion zwischen mindestens zwei Einheiten darstellt.

Um diese komplexen und abstrakten Prozesse wissenschaftlich zu analysieren, wird ausgehend von der sozialen Interaktion beispielsweise das zwischenbetriebliche Verhältnis untersucht (siehe Dicken et al. 2001). Diese Form der relationalen Wirtschaftsgeographie basiert auf der Intention, Verständnis über das Handeln zu erhalten und unterscheidet sich somit von einer reinen Raumwirtschaftslehre, die beispielsweise die gesamtwirtschaftliche Leistung eines definierten Raumes darstellt, ohne diese zu erklären. Entscheidend ist in der relationalen Geographie eine Grundperspektive, die sich aus Kontextualität, Pfadabhängigkeit und Kontingenz konstituiert, um so das Handeln im Raum darzustellen (vgl. Bathelt & Glückler 2003: 36). Die relationale Geographie hat so den Anspruch, eine Verbindung herzustellen zwischen dem individuellen Handeln der Mikroebene und den gesamtwirtschaftlichen Prozessen der Makroebene. Um detaillierte wirtschaftliche sowie soziale Prozesse in kapitalistischen Systemen qualitativ zu analysieren, eignen sich Wertkettenansätze. Diese Wertkettenansätze besitzen die Fähigkeit, wirtschaftliche Zusammenhänge durch ihren relationalen und evolutionären Charakter zu analysieren (vgl. Coe et al. 2008: 272). Im Zentrum dieser Ansätze stehen dabei diejenigen Prozesse, die von der Erstellung bis zum Konsum eines materiellen oder immateriellen Gutes ausgehen. Die Perspektive der Wertketten ist darüber hinaus angepasst an den aktuellen Wandel in der Produktion sowie an den Handel.

„(...) a shift from ,trade in goods’ to ,trade in value added’, ,trade in task’ and ,trade in capabilities’.“ (Gereffi 2014: 11)

So ist seit den 1990er Jahren die globale Produktion zunehmend räumlich und organisatorisch fragmentiert (Henderson et al. 2002; Coe et al., 2004 & 2008; Gereffi et al., 2005; Coe & Yeung 2015). Dabei manifestiert sich das Bild einer stetig komplexeren und verzahnten globalen Wirtschaft. Ein Bild so anders, verglichen mit der Zeit zu Beginn der 1970er Jahre, in der die globale Wirtschaft eine Transition von der fordistischen zur postfordistischen (Produktions-) Gesellschaft erfuhr. Diese Transition ebnete den Weg für eine viel flexiblere Produktionswirtschaft sowie für eine zunehmende Spezialisierung einzelner Unternehmen in verschiedenen Sektoren. Wertkettenforschung setzt an diesem Punkt an, da sie die Prämissen und Konfigurationen heutiger Wirtschaft berücksichtigt und somit ein geeignetes Werkzeug für wirtschaftsgeographische Fragestellungen darstellt (Gereffi 1999).

Alle Ansätze der Wertketten liegen einer metaphorischen Grundperspektive zugrunde. Diese veränderte sich zwar im Laufe der Zeit und mit zunehmender Komplexität der beeinflussenden Variablen, besitzt jedoch immer noch großen Aussagegehalt. Ihren Ursprung nahmen die Perspektiven auf der von Porter (1985) entwickelten Vorstellung einer mehrwertgenerierenden stufenartigen Sequenz. So wird und wurde aus mehreren Sequenzen eine Kette derartiger Stufen. Zwischen diesen metaphorischen Stufen befinden sich sozusagen die Prozesse, die diese Stufen oder Kettenglieder verbinden. Mittelpunkt einer Betrachtung waren damals wie heute Unternehmen. Allerdings kamen weitere hinzu, wie beispielsweise Akteure, Akteursgruppen oder Waren in physisch greifbarer sowie immaterieller Form.

Was sich jedoch nicht verändert hat, ist die soziale Interaktion, die diese Prozesse verbindet und begleitet. Interessant sind hier die intrasektoralen, zwischenbetrieblichen Prozesse, die in einem kapitalistischen System häufig von Wettbewerb gekennzeichnet sind. Wettbewerbsvorteile erhalten Unternehmen und Betriebe laut Porter durch unterschiedliche Unternehmensstrategien. Eine davon ist die Kostenführerschaft, die andere die Differenzierung. Für Unternehmen, die Teilmärkte bedienen, gilt eine Fokussierung oder Nischenstrategie. Dies besitzt andauernd hohe Relevanz für wirtschaftliche Prozesse.

Dieser kleine Exkurs ist wichtig, um zu verstehen, welche Dynamiken zwischen Betrieben entstehen, wie diese sich auf Sektoren ausprägen, und warum in Konsequenz die

Wertkettenforschung zwischenbetriebliche Beziehung ins Zentrum der Analyse rücken. So hat sich der wissenschaftliche Körper seitdem weiter ausgedehnt, da die Aussagen lediglich für das strategische Management eines Unternehmens wichtig waren. Für makrostrukturelle Analysen hingegen reichen diese Erklärungsansätze nicht aus. Insbesondere betrifft dies komplexe, wechselseitige Wirkungen, da Formen der Macht und Koordinationsformen wie auch institutionelles Handeln nicht berücksichtigt werden. Zu dem wirtschaftsgeographischen Ansatz kam es infolge der Einverleibung verschiedener weiterer Disziplinen (siehe dazu Hess & Yeung 2006). Dazu zählen soziologische, sozial-ökonomische und, durch die Verortung derartiger wirtschaftlicher Prozesse, schließlich geographische Elemente. Komplettiert wird der geographische Anspruch durch anthropologische Untersuchungselemente.

Die Untersuchungsvariablen, die in der Evolution der Wertkettenansätze eine Rolle spielen, sind eng mit der realwirtschaftlichen sowie finanzwirtschaftlichen Entwicklung verbunden. So führen in der heutigen Wirtschaft verschiedenste Prozesse zu einer dynamischen Entwicklung. Der daraus resultierende sowie andauernde Wandel führt dazu, dass Unternehmen in bestimmten Sektoren marktbeherrschende Positionen eingenommen haben. Sie treiben die Fragmentierung damit weiter voran, indem sie Unternehmenssegmente auslagern, und verändern darüber hinaus ihre zugrundeliegenden Lieferstrukturen. Als Leitunternehmen stellen sie damit globalisierungstreibende Kräfte des auslaufenden 20. und beginnenden 21. Jahrhunderts dar (Cattaneo et al. 2010).

So führte die Transition zu einer Restrukturierung der Produktion. Produktion, Verarbeitung und Handel sind zunehmend geographisch getrennt. Das immaterielle wie auch materielle Gut durchläuft dabei buchstäblich viele Hände, bevor es zu seiner Endbestimmung gelangt. In Wertkettenansätzen wird ebendiese Perspektive – aus Sicht eines Gutes – verwendet, um von ihr aus die dynamischen Prozesse zu analysieren. Wertkettenanalysen verzeichnen in der zeitgenössischen Literatur eine gewaltige Anzahl sektorspezifischer Belege, wie beispielsweise in produzierenden Sektoren, wie der Automobilindustrie (siehe Sturgeon et al. 2008) oder der Textilindustrie (Dicken & Hassler 2000), aber vor allem auch im landwirtschaftlichen Sektor, wie beispielsweise im Hortikultursektor (siehe Dolann & Humphrey 2000) oder auch im Einzelhandelssektor (siehe Coe & Lee 2006).

„These interrelated approaches explain geographical patterns of value creation, retention and capture in the global economy primarily through the conceptual architecture of chain governance and network dynamics [...]. Through these theoretical frameworks, global market engagement is reconceptualized from a passive process involving the reaction of independent actors to market signals, [...] to a set of industrial transformations constructed within system-wide dynamics of coordination and control by economic and non-economic actors.“ (Neilson et al. 2014: 1)

Aus diesen Ausführungen wird ersichtlich, dass Wertkettenansätze eine lange Tradition bei der Beschreibung wirtschaftlicher Prozesse haben. Im Hinblick auf diese Dissertation bilden sie den Startpunkt für die theoriegeleitete Reduktion und Abstraktion. Besonders wichtig, daher werden sie auch im folgenden Abschnitt näher beleuchtet, sind die Ansätze der Global Value Chain (=GVC) sowie der Global Production Networks (=GPN). Beide Ansätze bilden ein wirkungsvolles Werkzeug für die Analyse einer sich verändernden Welt aus Sicht der Wirtschaftsgeographie (Gereffi 1999). Für ein näheres Verständnis werden zunächst beide Ansätze aufgrund ihrer hohen Schnittmenge gemeinsam dargestellt. Zusätzlich werden Unterschiede und Gemeinsamkeiten verdeutlicht. Ziel ist, eine inklusive und heuristische Wertkettenforschung hervorzuheben, die es ermöglicht, weitere Theoreme, darunter Wissensdynamiken, in die Wertkettenforschung zu integrieren.

2.1 Global Production Networks & Global Value Chains

Der GPN-Ansatz stellt eine, im metaphorischen Sinne, netzwerkartige Betrachtung des Wertkettenphänomens dar und unterscheidet sich von der bisherigen linearen Betrachtung solcher Prozesse. Er ist gekennzeichnet durch die Vorstellung, dass wirtschaftliche Prozesse mehrdimensional und wechselseitig vernetzt sind. Im Vergleich zu anderen Wertkettentheorien ist der GPN-Ansatz allgemeiner und ermöglicht auch die Betrachtung horizontaler Unternehmensverbindungen sowie solcher von und zu Nicht-Unternehmen. Auch sektorenexterne Akteure und institutionelles Handeln fließen in den analytischen Rahmen mit ein (Henderson et al. 2002). Der Ansatz baut überwiegend auf den gleichen Grundannahmen wie der Global Value Chains-Ansatz (GVC) auf: Ein kapitalistisches System, eine fragmentierte

und arbeitsteilige Gesellschaft sowie die Annahme, dass Leitunternehmen im Zentrum dieser Prozesse stehen und ganze Sektoren koordinieren können (Henderson et al. 2002; Gereffi 2004).

Der GPN-Ansatz unterscheidet sich jedoch insofern erheblich von dem GVC-Ansatz, als dass sein Fokus einerseits auf der Rolle von Institutionen liegt – sozusagen auch auf das Verhältnis zwischen Betrieb und nichtbetrieblichen Akteuren (vgl. Coe 2009: 559) – und andererseits durch seinen Analyserahmen, der, wie der Name schon verrät, netzwerkartig die horizontalen und vertikalen Unternehmensverbindungen analysiert (Coe et al. 2008; Henderson et al. 2002). Die Perspektive der globalen Produktionsnetzwerke ermöglicht es insbesondere, Verflechtungen im Einzelhandel zu analysieren (Henderson et al. 2002; Coe et al. 2004; Coe et al. 2008). Von besonderem Wert sind dabei die Analysekategorien *Power*, *Value* und *Embeddedness* (Henderson et al. 2002: 448). Diese sind der Schlüssel zum Verständnis darüber, wie heutzutage sektorübergreifend Prozesse sowohl auf der ökonomischen, als auch auf der sozialen Ebene implementiert, gebunden und koordiniert werden.

Die Bezeichnung „global“ ist bei beiden Ansätzen der größte referenzielle Rahmen. Dabei steht im Vordergrund, dass die Produktionssysteme geographisch großflächig und funktionell integriert über Landesgrenzen hinaus organisiert sind (Dicken 2015: 54). Lokalwirtschaftliche Prozesse können mit dem Rahmen ebenso analysiert werden. Große Bedeutung besitzen auf regionaler Ebene die Prozesse des *strategic couplings* (Yeung 2015). Sie beschreiben, wie regionale Potentiale (*regional assets*) von lokalen institutionellen Akteuren sowie nichtbetrieblichen Akteuren genutzt werden können, um dabei Verbindungen mit Leitunternehmen oder den zuliefernden Firmen eingehen zu können (Coe et al. 2004: 470). So stehen Kopplungseffekte auf der übergeordneten Aggregationsebene im Zusammenhang mit Regionaler Entwicklung.

„In the most basic sense, regional development is [...] understood as the dynamic aggregate effect of the value capture trajectories of the various firms located in a particular territory.” (Coe & Yeung 2015: 179)

Regionale Entwicklung ist, in anderen Worten, die Summe der wertbindenden Prozesse in einem Raum über eine gewisse Zeit. Dieses Prinzip sagt weiterhin aus, dass der

Entwicklungsstand einer Region durch die Fähigkeit, Werte auf Betriebsebene zu binden, artikuliert werden kann (vgl. Coe & Yeung 2015: 179). Eine Region weist ungeachtet dessen unzählige GPN- beziehungsweise GVC-Verbindungen in einer Vielzahl von Sektoren auf. Die Wertketten durchziehen meist unsichtbar und in komplexer Weise den Raum, physisch wie auch virtuell. Sie besitzen dabei meist folgende Merkmale: Ihnen liegt immer eine zeitweilige Koalition zwischen Akteuren zugrunde; sie sind beabsichtigt; sie überwinden auf verschiedenen Skalen räumliche und politische Grenzen (vgl. Coe & Hess 2011: 131-132).

„These value chains and production networks are organizational platforms through which actors in different regional and national economies compete and cooperate for a greater share of the creation, transformation, and capture of value through transnational economic activity. They are also vehicles for transferring the value captured between different places and regions.” (Yeung 2015: 2)

Die Einbindung in Wertketten hat zur Folge, dass in der Regel höherwertige Absatzmärkte erreicht werden können. Dies ist nicht sektorübergreifend der Fall. So sind Agrifoodketten beispielsweise davon gekennzeichnet, dass komplexe Unternehmensverbindungen zwischen Akteuren bestehen. Ihre vielschichtigen, reziproken Prozesse zeigen, dass die Wertbindung davon abhängig ist, wer sich am Markt behaupten kann und den Anschluss verliert. Wichtig dabei ist, wie die relationalen Werte eingebunden sind. Diese organisationsbezogene Ökologie entscheidet, wer Aufwertungsprozesse und andere Potentiale für sich verbuchen kann (Dicken 2011: 430; Coe & Yeung 2015). So spielt die Verteilung der Macht eine entscheidende Rolle innerhalb des Produktionssystems. Die Koordination und die Machtverteilung innerhalb des Produktionssystems sind ebenfalls von großer Bedeutung und greifen den zuvor genannten Punkt auf, dass nicht alle Akteure den Mehrwert der *Upgrading*-Prozesse für sich nutzen können.

Der GPN-Ansatz vermittelt ein realitätsnahes Bild einer verwobenen Gesellschaft. Der GVC-Ansatz hingegen liefert uns ein reduzierteres, dafür modellhafteres Bild, wie es zu Machtasymmetrien entlang der Wertkette kommt. Der Ansatz der globalen Wertschöpfungsketten bietet einen linear-analytischen Rahmen für ein besseres Verständnis

über verschiedene Koordinationsformen, Governance und die Organisation von Lieferketten (Nadvi 2008, Gereffi et al. 2005, Gibbon et al. 2008). So gesehen liegt der Vorteil des Ansatzes darin, genau diese Akteursbeziehungen zu untersuchen und deren Rolle für die Wertschöpfungsprozesse zu analysieren (Humphrey & Schmitz 2002b). Zusätzlich bietet dieser Ansatz die Möglichkeit, durch seine Reduktion in ein höheres Abstraktionsniveau zu gelangen. Dadurch wird seine vorhin genannte Schwäche zur Stärke des Ansatzes. So werden in einer überwiegend bilateralen sowie linearen Input-Output-Perspektive Koordinationsformen typisiert. Diese sind aus der ursprünglichen Unterteilung in nachfrage- und angebotsgetriebene Koordination in insgesamt fünf weitere aufgefächert (siehe Abbildung 2.1). Dies liegt darin begründet, dass innerhalb einer Wertkette zumeist nicht nur eine Akteursbeziehung besteht, sondern zahlreiche.

Eine wichtige weitere Grundannahme des Ansatzes ist, dass Leitunternehmen in einem bestimmten Sektor eine gesamte Wertkette steuern können. Solche kapitalintensiven Unternehmen sind in der Lage, über Ländergrenzen hinweg, wichtige Prozesse zu koordinieren und die Mehrheit an Werten an sich zu binden.

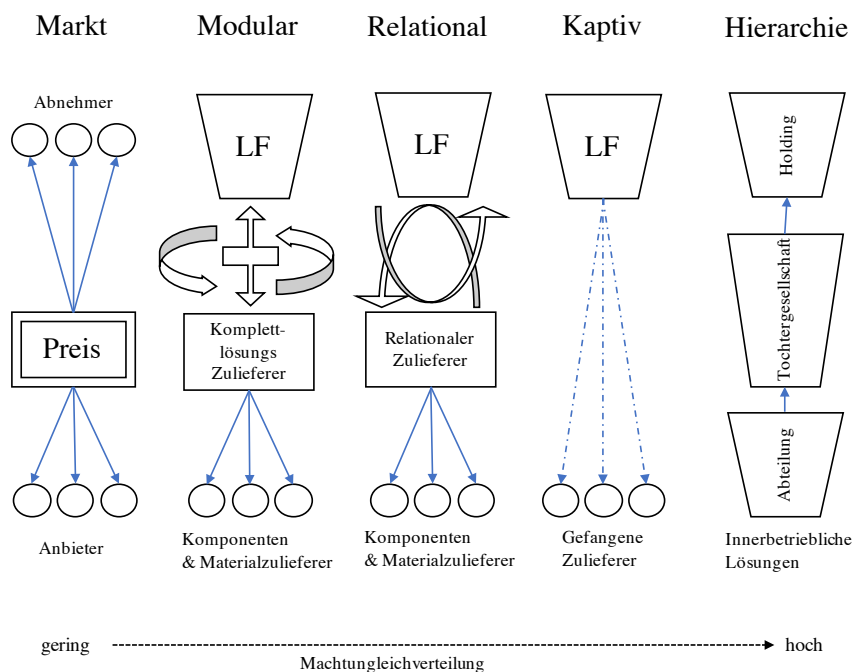


Abbildung 2.1 Typisierung von Global Value Chains (Eigene Darstellung nach Gereffi et al. 2005:89)

Abbildung 2.1 zeigt die Koordinationsformen nach Gereffi et al. (2005). Grundlegend für dieses Konzept ist die Annahme, dass Macht entlang der Wertkette unterschiedlich verteilt ist. Wie die Macht verteilt ist, richtet sich primär nach der Unternehmensverbindung. Bei reinen Marktbeziehungen ist die Machtverteilung ausgewogen. In diesem neoklassischen Immergrün steuern Angebot und Nachfrage Preismechanismen. Dabei gilt, dass sich Angebot und Nachfrage decken. Monopolisierungen (dies gilt ebenfalls für Duopole und Oligopole) des Angebots und der Nachfrage verändern dieses Bild. Eine wichtige Rolle im Zusammenspiel der Kräfte kommt der Komplexität der Ware zu. Geringe Komplexität der Ware bei gleichzeitig hohem Angebot bewirken beispielsweise, dass Zulieferunternehmen substituierbar werden. Diese Substituierbarkeit führt letztendlich dazu, dass bei Preisbildungsprozessen Nachteile für den Anbieter entstehen. Vor allem Rohwarenanbieter sind davon häufig betroffen, da ihre Ware einen geringen Grad an Komplexität aufweist. So kann es unter zu solchen Marktbedingungen zu opportunistischen Handlungen kommen.

Andere Formen der Koordination entstehen, wenn die Komplexität der Ware größer wird. Meist verringert sich dadurch die Zahl der Abnehmer und Anbieter. Die Komplexität der Ware einerseits und die Anzahl der Abnehmer und Anbieter andererseits haben einen Einfluss auf die Machtverteilung. Eine absolute Form der Machtausübung resultiert aus jenen Prozessen, die beispielsweise im eigenen Betrieb gesteuert werden. Dies ist sowohl in Familienbetrieben der Fall wie auch in einer Holding, bei der faktisch unabhängige Unternehmen zentral gesteuert werden.

Warenketten im Lebensmittelsektor sind häufig davon gekennzeichnet, dass sich die Macht vor allem auf den Handel konzentriert, wie beispielsweise in der Gartenbauwirtschaft (siehe Dannenberg 2013). Dies hat zur Folge, dass Einzelhändler und Verarbeiter auch bei Preisverhandlungen gegenüber den Produzenten eine stärkere Position einnehmen. Die hohe Konkurrenz unter Einzelhändlern und Verarbeitern führt dazu, dass der Druck erneut an die liefernden Rohwarenerzeuger weitergereicht wird. Der Wettbewerbsdruck wirkt sich daher stark auf Rohwarenerzeuger aus. Diese reagieren zumeist mit unterschiedlichen Strategien auf die sich verändernde ökonomische Umwelt. Meist bestehen diese Anpassungen aus verschiedenen Aufwertungsprozessen.

2.2 Wissens- und Aufwertungsprozesse in Wertdimensionen

Die Aufwertungsprozesse, auch *upgrades* (*Upgrading*-Prozesse) genannt, sind jene Prozesse, die in der Wertkettenforschung die Fähigkeit beschreiben, eine konkrete oder abstrakte Verbesserung einzuleiten. Meist verweisen diese auf eine unmittelbare sowie mittelbare ökonomische Verbesserung des Wertschöpfungsprozesses.

„(...) *the process by which economic actors – firms and workers – move from low-value to relatively high-value activities in global production networks.*“

(Gereffi 2005: 171)

In den Ansätzen der Wertkettenforschung bilden Aufwertungsprozesse einen zentralen Forschungsgegenstand in der Theoriebildung. In dieser Dissertation werden Aufwertungsprozesse (*Upgrading*) als jene Fähigkeit verstanden, die Wertschöpfung seiner Produkte, Prozesse und Organisation zu steigern (Humphrey & Schmitz 2000; Kaplinsky & Readman 2001; Porter 1990). Aufwertungsprozesse vollziehen sich dabei auf verschiedenen Ebenen. Sie können in drei Hauptkategorien gegliedert werden (1) *process upgrading*, (2) *product upgrading*, (3) *functional upgrading* (Humphrey & Schmitz 2000: 3f.; Humphrey & Schmitz 2002: 1020). Schlanke Produktionsprozesse haben beispielhaften Charakter für ein *process-upgrading*. Dazu zählen sowohl effizientere als auch effektivere Innovationen. *Product-upgrades* beziehen sich auf die jeweiligen Ausprägungen des Produktes. Sie können die Neuentwicklung eines Produktes oder die Erweiterung eines bestehenden Produktes oder einer Dienstleistung sein. Funktionelle Aufwertungsprozesse betreffen beispielsweise ganze Betriebe, wie den Aufstieg eines Akteurs von einem Rohwarenhersteller zu einem Weiterverarbeiter. Aufwertungsprozesse können sowohl durch vertikale, als auch durch horizontale Unternehmensprozesse erfolgen. Des Weiteren lassen sich Aufwertungsprozesse in zahlreichen anderen Formen realisieren, wie beispielsweise in Bezug auf soziale und ökologische Aspekte (Khattak et al. 2015; Barrientos et al. 2016). Schließlich führt *inter- sectoral upgrading* dazu, dass ein Betrieb weitere wertschöpfende Aktivitäten außerhalb des ursprünglichen Sektors betreibt (Humphrey & Schmitz 2002: 1020). Es bleibt debattierbar, inwieweit konkrete Prozesse mit der Abstraktionsform des *Upgrading* harmonieren. So bleibt der Begriff *Upgrading* im überwiegenden Maße eine abstrakte Formel für ein ökonomisches, soziales und ökologisches

Ergebnis einer strategischen oder operationellen Entscheidung. Im weiteren Verlauf dieser Theoriedebatte wird der Begriff *Upgrading* im weiteren Sinne verwendet. Dies liegt daran, dass betriebliche Prozesse insbesondere bei kleinen Betrieben schwer voneinander zu unterscheiden sind, vor allem wenn Betriebe aus einigen wenigen oder sogar nur einer Person bestehen. So sind Betriebsfelder innerhalb des Betriebes nicht voneinander getrennt, sondern vermischen sich mit weiteren kognitiven und sozialen Prozessen innerhalb einer Person oder einer sozialen Gruppe.

Die Rolle von *Upgrading*-Prozessen ist aus ökonomischer Perspektive aufgrund des hohen (internationalen-) Wettbewerbs zwischen Unternehmen und Betrieben von zentraler Bedeutung (Humphrey & Schmitz 2000); so auch, und vor allem, in der Lebensmittelindustrie (Cattaneo et al. 2013; Curzi et al. 2014). Um Aufwertungsprozesse in den Betrieb zu integrieren, muss Wissen zuvor von einer Ressource in den Betrieb transferiert werden. So gelangt das Wissen, individuell, durch Gruppen oder über Firmen sowie zwischenbetrieblich, in Betriebe (Howells 1996). Dies kann vertraglich erfolgen, unter anderem durch Lizenzierung, oder durch den Ankauf von Ausrüstung und Know-how, sowie die Wissensübertragung durch ausländische Direktinvestition (Gereffi 1994; Reardon & Barrett 2000). Allgemein hin werden GVC und GPN als Vehikel des Wissenstransfers bezeichnet, da die transnationalen Unternehmen bei der Schaffung eigener Strukturen auch Wissen aus ihrem Heimatmarkt in neue Regionen tragen – oder Wissen sowie Erfahrung aus neuen Märkten auf andere übertragen (vgl. Ernst 2002: 513). Insbesondere die Einbindung in und zu GVC und GPN ermöglichen die Wissensdiffusion (siehe Ernst & Kim 2001). Wie genau Wissensprozesse in Wertketten ablaufen und zu welchen Bedingungen ist weitestgehend nicht bekannt. Dafür jedoch liefert uns der GPN-Ansatz einen territorialen und sozialen Rahmen, in den die Wissensprozesse eingebettet sind sowie Aufwertungsprozesse definiert werden:

„GPNs do not only connect firms functionally and territorially, but also they connect aspects of the social and spatial arrangements in which those firms are embedded and which influence their strategies and the values, priorities and expectations of managers, workers and communities alike.“ (Henderson et al. 2002: 451)

Andere, weitere Ansätze und Theorien ergänzen in dieser Hinsicht vor allem bei der Verbindung der unterschiedlichen Wirkungsebenen von Wissen. Insbesondere bei der Betrachtung multiskalarer Systeme ist entscheidend, wie die Ebenen miteinander verbunden sind. Diese Ansätze fußen zu großen Teilen auf Erklärungsansätzen regionaler Innovationssysteme sowie wissensbasierter Ansätze, die ihrerseits starken relationalen Charakter besitzen. In Bezug auf Wertkettensysteme erweitern Sie die dimensionale Perspektive und unterschreiten die Dimension des Betriebes, indem sie die eine Verbindung zwischen individuellem Wissen und den übergeordneten Aggregationsstufen sowie dessen dynamischen Prozess herstellen und anschließend analysieren.

Anhand der prozesshaften Darstellung von Nonaka & Takeuchi (1995) wird deutlich, dass Wissen zunächst externalisiert werden muss, um dann transferiert werden zu können und schließlich durch Kombinationen zu Innovationen entwickelt zu werden. Somit durchläuft das Wissen, um angewandt und weitergegeben zu werden, einen permanenten Austausch zwischen implizitem und explizitem Wissen. Wissen ist zudem eine Ressource, die nicht genau bestimmt werden kann, was sie von anderen Ressourcen unterscheidet. Sie ist der innehabenden Person endemisch (Polyani 1985). Explizites Wissen ist, sobald es externalisiert wurde, zunächst eine Information. Diese kann auf verschiedene Weise vermittelt werden, um so zu Wissen zu werden. Darüber hinaus können Informationen kodifiziert werden (vgl. Gereffi et al. 2005: 84). Eine Möglichkeit dies zu tun, besteht darin, dieses Wissen in *Know-what*, *Know-why*, *Know-how*, *Know-who* zu differenzieren (Lundvall & Johnson 1994; OECD 1996:12). Dies ermöglicht eine breite aber dadurch einfache Zuteilung in Wissenskomponenten. So zählen in der klassischen Sicht *Know-what* sowie *Know-why* zu den formalisierten Wissenskomponenten. Diese haben den höchsten Informationsgehalt und ähneln aufgrund der Quantifizierung am ehesten marktwirtschaftlichen oder wirtschaftlichen Produktionsressourcen (OECD 1996). Darüber hinaus zählen Wissenskomponenten wie *Know-how* und *Know-who* zu denjenigen Wissenskomponenten, die nicht durch das Lesen eines Buches aufgebaut werden, sondern sie fußen grundlegenden auf der praktischen Wiederholung von Dingen (OECD 1996:12). Beide Wissenskomponenten werden unter dem in der Wissenschaft viel verwendeten Begriff von *tacit knowledge* (*-information*, *-dimension*) zusammengefasst, der in der Wertkettenforschung von je her große Bedeutung hat (Gereffi et al. 2005). Tacit knowledge ist schwer kodifizier- und messbar (Lundvall & Johnson 1994), dennoch besitzt es eine hohe Relevanz für soziale und

ökonomische Systeme. Sie ist sozusagen die dunkle Materie der ökonomischen Wissensforschung.

Im Zusammenhang mit wirtschaftlichen Prozessen spielen bestimmte Wissensformen eine besonders wichtige Rolle. Darunter sind Prozesse, die die Ausgestaltung des Wettbewerbs innerhalb eines Sektors oder der Industrie betreffen. Dazu zählen analytisches (beispielsweise wissenschaftsbasiertes oder methodisches) Wissen, synthetisches (beispielsweise Ingenieur-) Wissen und symbolisches (beispielsweise Kommerzialisierungs-) Wissen (Asheim et al. 2007). Folglich strukturiert sich der wirtschaftliche Prozess der, wie bereits erwähnt, einen sozialen Prozess darstellt, in viele unterschiedliche Wissensarten, die mehr oder weniger kodifizier- und messbar sind, in ihrer Gesamtheit jedoch den Wertschöpfungsprozess ausschlaggebend beeinflussen. Wie der Wissensbestand strukturell beeinflusst wird, entscheiden Prozesse der Wissensdynamiken (Crevoisier & Jeannerat 2009). Man unterscheidet beispielsweise kumulative und kombinatorische Prozesse solcher Dynamiken (Strambach & Klement 2012). Grundsätzlich geht diese Unterscheidung davon aus, dass die zugrundeliegenden und damit konstituierenden Prozesse der Wissensdynamiken sich verändern. Dabei wird in zunehmender Weise externes Wissen in Betrieben wichtig. Ein Beleg dafür ist die Zunahme von externen Beratern in Produktionsnetzwerken. Dies bedeutet, dass es zu einer Verschiebung dieser Wissensformen kommt. So werden im Wertschöpfungsprozess neue Wissensformen relevanter, da sich die Dynamiken anders und andersartig verändern. Beispielsweise werden die Dynamiken kombinatorischer (Strambach & Klement 2012).

Zusammenfassend gesagt stellen diese Prozesse einen Zusammenhang zwischen Wissensprozessen und stattfindenden Restrukturierungen in Wertketten her. All jene Ansätze untersuchen, welche Prozesse sozialer Interaktion letztendlich dazu führen, dass sich Betriebe und Unternehmen sowie Konsortien aber auch Akteure und Akteursgruppen qualitativ besser im produktiven System behaupten als andere. Der Auszug aus den theoretischen Ansätzen zeigt, dass im dynamischen kapitalistischen System immerwährende Anpassungsprozesse dazu führen, dass *Upgrading*-Prozesse im Betrieb initialisiert werden. Der Ursprung dieser Prozesse liegt dabei häufig außerhalb des Betriebs. Ziel dieser theoretischen Debatteneinführung war es, zeitgenössische Perspektive einzunehmen, um theoriegeleitet Aufwertungsprozesse sowohl bei der Entstehung, als auch das Resultat im Kontext zu analysieren.

Der Wandel betrifft in zunehmendem Maße abermals Institutionen, die zu weiten Teilen Quellen für kollektives Wissen darstellen. So basiert die Anschauung von Wissen noch auf der statischen Vorstellung als eine Ressource. Der Wandel jedoch verändert nun auch die Form des vermittelten Wissens (Crevoisier & Jeannerat 2009). Und dadurch auch die Institutionen, die in der Rolle des Wissensvermittlers andere und neue Rollen annehmen müssen. Wissen kann und wird jedoch vor allem durch Institutionen weitergegeben. Dieser Weg ist recht formalisiert, im Gegensatz zu weiteren Wissensübertragungen. So erfolgt der Bildungsweg formalisiert, non-formal und informell (vgl. Europäische Kommission 2001: 3). Der Anteil non-formaler und informeller Bildung wächst jedoch. Dies liegt in der gesteigerten Anzahl an Möglichkeiten und dem damit verbundenen Konsum explizierten Wissens, beispielsweise in Form von Büchern, Zeitschriften und Videos, begründet. Insbesondere durch Inhalte des Internets wird dies begünstigt, denn dort stehen gewaltige Mengen zeitgenössischen Wissens zur Verfügung. Hinzu kommt die gesteigerte Mobilität von Akteuren. Hier kann sowohl Wissen von Akteuren aus einer anderen Region eingeholt werden als auch Wissen durch eine andere Person in die Region gelangen (Ernst 2002; Yeung 2015).

2.3 Der Milchsektor

Weltweit konsumieren nach Schätzungen der FAO (2015) ca. 6 Milliarden Menschen Milch. Die Milch für diese enorme Menge an Konsumenten kommt überwiegend aus regionalen Produktionssystemen (Muelhoff et al. 2013: 11). Die Produktionssysteme sind dabei heterogen in ihren strukturellen Ausprägungen (European Commission 2016). Sie sind von unterschiedlichen Faktoren abhängig, wie beispielsweise klimatische oder ökonomische Faktoren. Der globale Trend in der Milchwirtschaft besteht immer noch in der Transition von Subsistenz zu marktorientierten Unternehmen.

Milch ist heutzutage in vielen verschiedenen Formen zu erhalten, traditionell ist sie ein tierisches Produkt. Um dieses landwirtschaftliche Produkt zu gewinnen, wird meist zunächst durch künstliche Befruchtung einer Kuh ein Kalb geboren werden. Durch die Geburt des Kalbes wird die Laktation in Gang gesetzt, die ca. 300 Tage anhält. Milch ist ein saisonales Produkt, dessen Produktionsspitzen im Frühling liegen, von Sommer bis Herbst fallen die Produktionsmengen aufgrund der Laktationskurve. Da die Laktation bei Milchkurassen die nötige Menge für die Ernährung eines Kalbes um ein Vielfaches übersteigt, ist es möglich, diesen Rohstoff für den Menschen zu nutzen. In Slowenien beispielsweise sind es lediglich 8 % der Milch, die zur Kälberfütterung zurückgehalten werden (Surs 2016). Milch wird das ganze Jahr hindurch produziert, was für ein agrarisches Gut in der Landwirtschaft relativ selten ist.

Global besitzt die Produktion von Milch einen hohen Stellenwert innerhalb zahlreicher nationaler Agrarsektoren. Dennoch bestehen zum Teil sowohl länderspezifische, als auch signifikante regionale Differenzen in der Produktionsstruktur, was nicht zuletzt an der individuellen Ausprägung einzelner Produzenten liegt. Die Produzenten variieren in der Anzahl ihrer Milchkühe, was ein Merkmal der Spezialisierung oder Diversifizierung darstellt. So ist es nicht verwunderlich, dass die Entwicklung einer national funktionierenden Produktionsstruktur von Milch als ein Zeichen der Entwicklung gilt (Doupbrate et al. 2013).

Ihre rasch verderbliche Natur konnte durch technischen Fortschritt abgemildert werden. So kann durch temperierte Behandlung des Produktes einerseits, und durch die Entstehung lückenloser Kühlsysteme andererseits die Milch haltbar gemacht und so über weite Wege transportiert sowie gelagert werden. Milch ist daher vielerorts rund um die Uhr erhältlich. Von den kältesten Orten bis hin zu den heißesten – ein globales Gut.

Milchbauern sind zu (spezialisierten) Rohwarenlieferanten geworden, die eine verarbeitende Industrie beliefern. Weiterverarbeitet, beispielsweise in Form von pasteurisierter Trinkmilch, gelangt das Gut in den Handel. Auf diese Weise wird ein Großteil der Endnachfrager erreicht (siehe Abbildung 2.2).

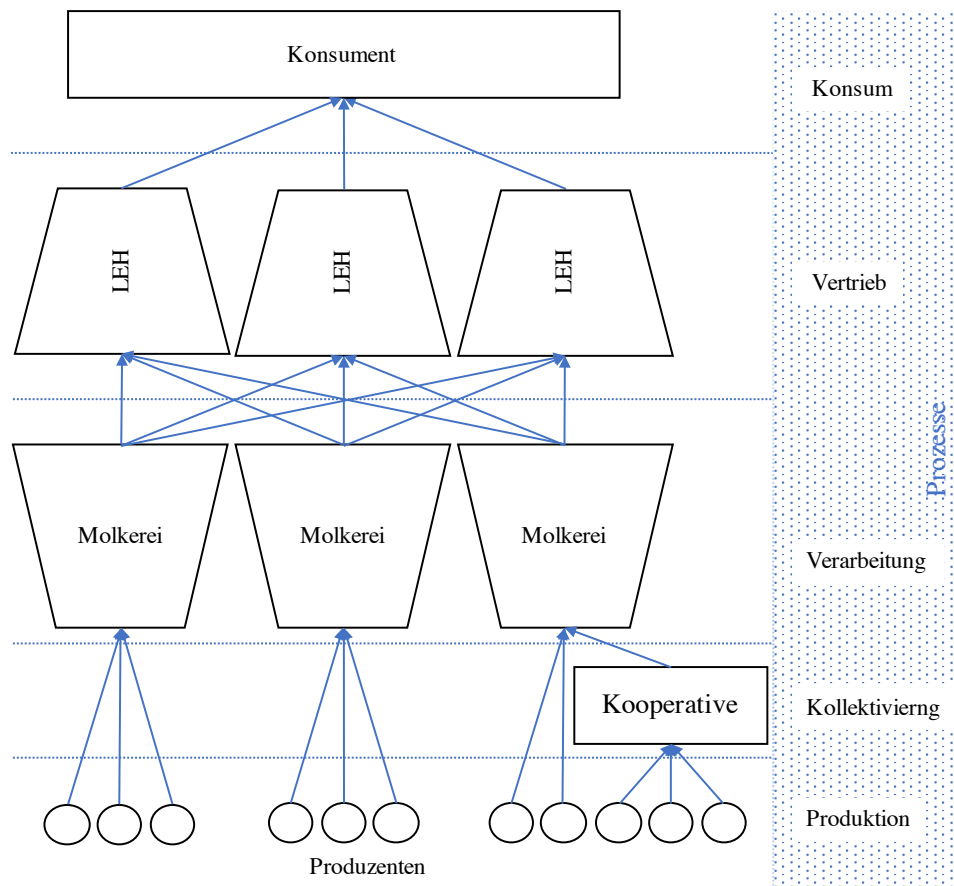


Abbildung 2.2 Schematische Darstellung für die Milchwirtschaft

Die Abbildung 2.2 zeigt eine schematische Darstellung der Wertkette in der Milchindustrie. Hier zeigen sich auf den verschiedenen Prozessebenen, unterschiedliche Akteure wie Produzenten, Kooperativen, Molkereien, Lebensmitteleinzelhandel und nicht zuletzt der Konsument. Dabei bestand der Archetyp des Milchsystems im Prinzip nur aus zwei Teilprozessen: Produktion und Konsum, die sich über Angebot und Nachfrage definierten. Das Profil des Systems hat sich seitdem weiter aufgefächert. Produktion und Konsum sind in überwiegendem Maße voneinander getrennt worden. Dazwischen steigt die Anzahl der Prozesse, die bei der Warenerstellung und dem kapitalistischen Prozess bedeutsam sind. Die

Akteure innerhalb der Wertkettenfragmente haben sich darüber hinaus zunehmend spezialisiert. Der Wettbewerb zwischen Unternehmen sorgte für Konsolidierung entlang der gesamten Wertkette. Auf Weiterverarbeitungs- und Distributionsebene führte diese Entwicklung zu der Entstehung riesiger marktbeherrschender Leitkonzerne (Hendrickson et al. 2001; vgl. Coe & Hess 2005: 450f; Dicken 2011; Abdulsamad & Gereffi 2016). Handelskonzerne tragen dazu bei, dass das Produktionsnetzwerk von Milch zunehmend global wurde (Clark et al. 2007; Douphrate et al. 2013).

Es kristallisierten sich transnationale Handelskonzerne heraus (Kulke & Pätzold 2009; vgl. Dicken 2011: 420). Die Expansion des Handels nahm ihren Ursprung in Europa, wo die Heimmärkte diverser Einzelhandelsunternehmen zunehmend gesättigt waren. Um die Gewinne dieser Konzerne dennoch zu steigern, expandierten diese Einzelhandelsunternehmen auf weitere Kontinente, sowie innerhalb Europas. Besonders in Osteuropa fanden die Einzelhandelsunternehmen besonders gute Voraussetzungen und Faktoren, die die Expansion des Einzelhandels begünstigten (Coe & Hess 2005). Darunter fällt auch die Liberalisierung des Handels, die insbesondere durch den Zusammenbruch des Warschauer Vertrags und den daraus resultierenden Wegfall politischer Blöcke zustande kam. Infolge dieses Ereignisses brachen weitere politische Systeme zusammen, wie beispielsweise in Jugoslawien ab 1991. Hieran anschließend öffneten zahlreiche Länder ihre Märkte für ausländische Firmen. Ein Grund dafür ist, dass es für Unternehmen zunehmend einfacher war, Kredite für Expansionspläne auf den ebenfalls stark wachsenden Finanzmärkten zu erhalten (Wrigley 2000; Kulke & Pätzold 2009). Weitere Gründe liegen in unternehmerischen sowie strategischen Motiven der expandierenden Firmen. Diese extrem kompetitive Situation führte dann zu einer raschen Sättigung in den Zielländern sowie zur anschließenden Konsolidierung dieser (Dawson 2007; Appel 2014). Diese Form der Globalisierung, die aus der Internationalisierung resultiert, sorgt für einen Strukturwandel in den Zielländern. Der transnationale Einzelhandel besitzt zwei Dimensionen der Machtausübung: (1) Beschaffung und (2) Verkauf (Dicken 2011: 421). Der Einzelhandel sorgt so für eine zunehmende Modernisierung und Formalisierung, nicht nur im Handel selbst, sondern auch in seiner zuliefernden vorgelagerten strukturellen Organisation (Coe & Hess 2005; Dawson 2007), bis hin zur Produktion, durch die Durchsetzung von Qualitäts- sowie Sicherheitsstandards (Dannenberg 2013). Ihre Aktivitäten ermöglichten es ihnen, dominante Marktpositionen in zahlreichen Staaten einzunehmen, insbesondere auch in Osteuropa (Coe &

Hess 2005). Für den Milchsektor bedeutet dies, dass die Marktmacht der Einzelhändler erheblichen Einfluss auf den Sektor besitzt. Der Großteil der Unternehmensmacht konzentriert sich aus diesem Grund am Ende der Wertkette der Milch (Abdulsamad & Gereffi 2016).

Zeitgleich mit den Handelskonzernen erwachsen ebenfalls Weiterverarbeitungskonzerne, die ihrerseits Zugang zu der Rohware und darüber hinaus einen privilegierten Zugang zum Handel besitzen.

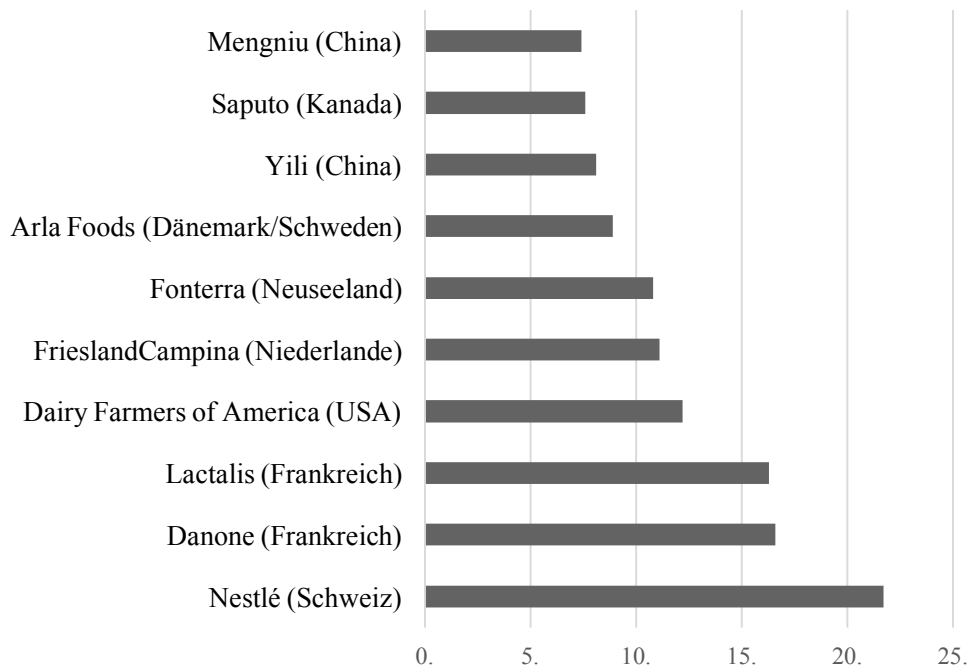


Abbildung 2.3 Milchumsatz der führenden Hersteller von Molkereierzeugnissen weltweit im Jahr 2016 (in Milliarden Euro) (Statista GmbH 2016)

Abbildung 2.3 zeigt den Milchumsatz der größten Molkereiunternehmen. Hierbei wird deutlich, dass es sich vorwiegend um Unternehmen aus Europa, Nordamerika, Ozeanien und China handelt. Die Verarbeitung und der Vertrieb der formal erfassten Milch sind global organisiert und befinden sich in der Hand einiger großer kapitalintensiver Betriebe (20 Unternehmen = Marktanteil von 31,4 %) (Statista GmbH 2013).

Das Wachstum der Großmolkereien kann zunächst mit dem Wachstum der Handelskonzerne begründet werden. Außerdem gelten hier ähnliche Faktoren, die zu dem rapiden Wachstum und zur Internationalisierung beigetragen haben. Aufgrund der starken Marktmacht und Oligopolisierung der Einzelhändler sind die zuliefernden Betriebe von extremen Konsolidierungen betroffen (Farina 2002). Die Bündelung der Nachfrage führt

schließlich dazu, dass einige wenige Unternehmen überhaupt in der Lage sind, die vom Einzelhandel nachgefragten Volumina zu bedienen. Dies gilt für viele Sektoren, so auch für Molkereien. Kleinere Molkereien scheitern bereits an diesem Kriterium. Die strategische Ausrichtung einer Molkerei ist daher entscheidend dafür, welche Märkte bedient werden können. Grundsätzlich können nach Abdulsamad & Gereffi (2016) drei verschiedene Typen von Molkereien unterschieden werden (Abbildung 2.4).

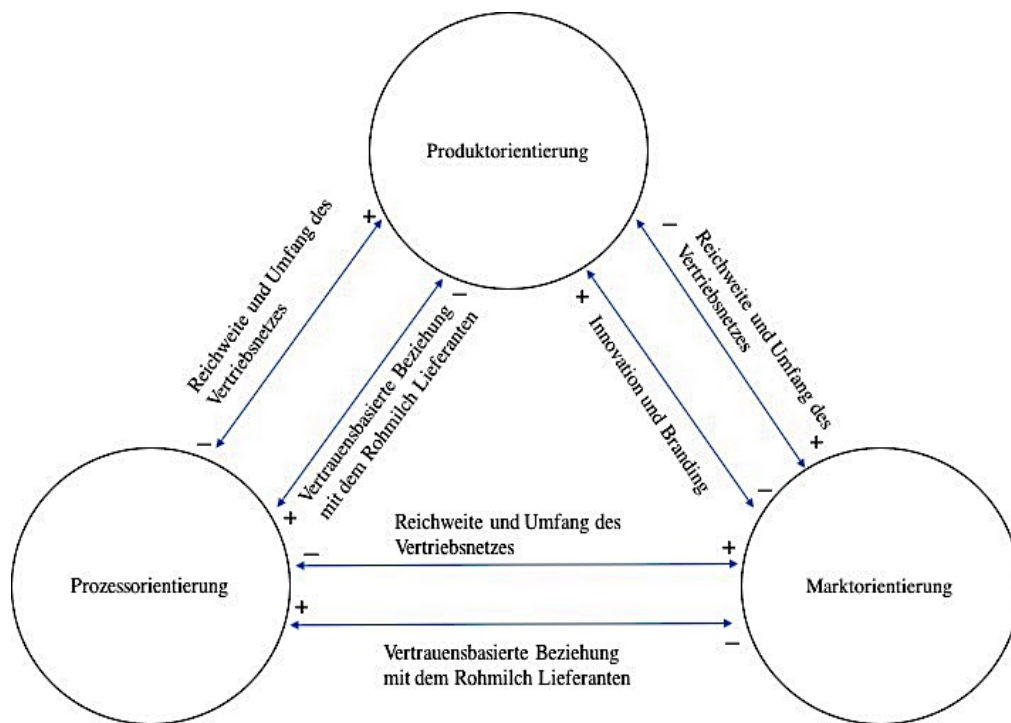


Abbildung 2.4 Businessorientierung von Molkereien
(Eigene Darstellung nach Abdulsamad & Gereffi 2016: 15)

Man unterscheidet die Ausrichtung der Molkereien nach Prozess-, Produkt- und Marktorientierung. In Abhängigkeit von ihrer Businessorientierung und damit entsprechend ihrer Typisierung entwickeln Molkereien besondere Fähigkeitsmuster für ihre unterschiedlichen Wertschöpfungsbeziehungen. Diese gliedern sich in:

“(i) a ‘trust-based’ relationship with milk suppliers; (ii) the reach and scope of their distribution networks; and (iii) innovation and branding.” (Abdulsamad & Gereffi 2016: 14)

Je nach Businessorientierung kommt es zum Auf- und Abbau von Kompetenzen. So können sowohl Markt- als auch Produktorientierungen dazu führen, dass die vertrauensgeprägte Beziehung der Molkereien zu den produzierenden Milchbauern leidet. In diesem Fall scheinen die Produzenten reine Rohwarenlieferanten zu sein. Bei prozessorientierten Molkereien besteht ein Kompetenzdefizit in der Fähigkeit zu innovativem Handeln sowie dem Aufbau starker Marken. Dafür kann die Preisführerschaft gegenüber anderen Firmen ausgebaut werden, indem extrem große Mengen Milch gesammelt werden. Als Beispiel ist hier „Dairy farmers of America“ zu nennen.

In der Regel sind produkt- sowie marktorientierte Unternehmen große Konzerne, die in der Lage sind, extreme Milchpreisschwankungen auszugleichen, indem sie beispielsweise klassische Arbitragen ausnutzen und Märkte mit höheren Erlösen bedienen. Eine andere Möglichkeit ist die Entwicklung neuer Produkte sowie die Vermarktung dieser in Zusammenarbeit mit dem Einzelhandel. So können Innovationen, wie *Functional Food*, enorme Margen erzielen. Dazu zählen beispielsweise Produkte, die durch die Umwandlung von Lactose für viele Konsumenten bekömmlicher werden, oder Lifestyle-Produkte, denen eine besondere Wirkung zugesagt wird. Ob die entsprechende Wirkung tatsächlich durch das Produkt erzielt wird, ist schwierig nachzuweisen. Anders und einfacher nachzuweisen sind dagegen die extrem großen Margen, die diese Produkte im Einzelhandel umsetzen. Andere höherwertige Güterwaren resultieren aus privaten Herkunftsbezeichnungen, wie beispielsweise „Alpenmilch“ oder „Jersey Milch“. Obwohl die Waren das Gefühl einer eingetragenen und geschützten Herkunftsbezeichnung vermitteln, so sind sie nicht eingetragen und es bleibt weiterhin schleierhaft, welche Bedeutung solche Beziehungen besitzen. Dennoch sorgen sie für hohe Margen bei Weiterverarbeitern und Händlern. Die Herstellung von Milchpulver ermöglicht darüber hinaus, dass Lieferbeziehungen global expandiert werden können. Durch den Entzug von Wasser wird das Gut haltbarer und einfacher zu transportieren.

So sind Molkereien und Handelskonzerne in der Lage, durch spezifisches Produkt- und Marktwissen vielseitig *Upgrading*-Prozesse zu realisieren und bauen dadurch Marktmacht auf. Dies ist insofern wichtig, als dass Milchpreisschwankungen sowie Veränderungen im Marktsystem ständige Anpassungsprozesse an den aktuellen Wandel erfordern.

Besonders riskant sind Milchpreisveränderungen, sowohl für Molkereien als auch für die Produktionsbasis eines jeden Systems. Aus volatilen Milchpreisen sowie strukturellen Veränderungen im Produktionssystem resultieren Konsolidierungsprozesse, denen Produzenten und Verarbeiter zum Opfer fallen. Wo Milchpreisschwankungen entstehen, ist schwierig zu determinieren. Die Ursachen dafür setzen sich aus unterschiedlichen Faktoren zusammen. Der Milchpreis variiert zwischen Produktionssystemen. Generell richtet sich der Milchpreis nach Qualitätsmerkmalen, wie beispielsweise dem Fett- oder Proteingehalt. Sein Preis wird nach Masseinheit festgelegt, meist in Kilogramm und Tonne. Irritierenderweise wird Milch in Litern zum Verarbeiter gebracht, ökonomisch nach Gewicht bezahlt und anschließend im Falle von Trinkmilch erneut in Volumen kommerzialisiert. Entlang der Wertkette werden demnach unterschiedliche Preise mit dem Milchpreis assoziiert.

Der Milchpreis unterliegt den Preisbildungsmechanismen von Angebot & Nachfrage. Der Zählpunkt des Systems ordnet sich überwiegend zwischen Weiterverarbeiter beziehungsweise Kollektivierer und Einzelhandel. So erhalten die Produzenten per Monatsabrechnung, also im Nachhinein, den Preis, den die Ware bei Abgabe wert war. Die starke Konsolidierung des Produktionssystems sorgt dann dafür, dass der Preis durch Angebots- und Nachfragemacht beeinflusst wird. Grundsätzlich sind Einzelhändler dabei in der Lage, aufgrund der höheren Nachfrage- gegenüber der Angebotsmacht den Preis zu senken. Monopolisierung und Oligopolisierung heben die völlige Konkurrenz auf (Braun & Schulz 2012: 106). Dies ist auch in vielen europäischen Staaten der Fall, wo Weiterverarbeitung und Handel stark konzentriert sind.

Milchpreisschwankungen können ein Indikator für konjunkturelle Schwankungen sein, vor allem im Hinblick auf Einkommensschwankungen, die in der Regel mit zyklischen Wirtschaftsschwankungen in Verbindung stehen. Diese wirken sich messbar, jedoch nicht vorhersagbar, aber kurzfristig auf die Nachfrage aus (Macdonald et al. 2016). Der Markt reagiert mit Preisnachteilen.

Weitere Milchpreisschwankungen entstehen durch Veränderungen im Export. Milch ist ein Gut, das in zunehmendem Maße exportiert wird. Kleine Veränderungen in der Produktion können global gesehen großen Einfluss auf den Weltmarkt haben, da bereits 8 % der Produktion global gehandelt werden (Barać & Muminović 2013). Politische und klimatische Faktoren haben Einfluss auf den Output eines Landes und sind ebenso für Veränderungen verantwortlich wie

beispielsweise Wirtschaftsschwankungen in den Zielländern oder Veränderungen der Wechselkurse (Macdonald et al. 2016). Durch diese Faktoren können Exporte gefördert oder gehemmt werden. In der Folge beeinflussen diese Prozesse durch Angebotsschwankungen die Heimmärkte. In umgekehrter Weise können politische und natürliche Faktoren dazu beitragen, dass der Import beeinflusst wird.

Nachfragegeschuldete Veränderungen sind unvorhersehbarer als angebotsgeschuldete Faktoren. Sie verändern sich moderater als nachfragegeschuldete Faktoren, sind trendgerichteter und unterliegen vorhersehbaren saisonalen Schwankungen. Die Produktionsmenge wird in zunehmendem Maße vorhersagbar, indem Modernisierungsprozesse die Gesamtheit des Produktionsprozesses erfassen. Insbesondere in entwickelten Produktionssystemen tragen genetische Veränderungen der Kuhrassen zu konstanteren Produktionsraten bei. Weitere Faktoren, wie die Verbesserung des Produktionsprozesses, sorgen für eine kontinuierliche Reduzierung des Stresses für das Rindvieh. Diese betreffen Futtermittel, die für die Tiere bekömmlicher und energiereicher sind, oder die Automatisierung der Melkvorgänge.

Dies trifft vor allem für Produzenten in Europa zu. Auch hier zeigt sich ein Bild voller struktureller Unterschiede. Zum einen ist die Produktionsbasis extrem spezialisiert und professionalisiert. Zum anderen ist die Produktion noch in weiten Teilen fragmentiert und kleinteilig. Der allgemeine Trend liegt fortan in der zunehmenden Spezialisierung (European Commission 2013a: 10). Ein Merkmal hierfür ist die Verwendung von hochproduktiven Rassen, wie der Holstein-Fresian, dem norwegischen Rotvieh oder dem Schweizer Braunvieh. Die Spitzenwerte dieser Kuhrassen liegen bei ca. 10.000 Liter pro Kuh im Jahr. Die Holstein-Fresian kann es sogar auf 35.144 Liter Rohmilch im Jahr schaffen (Haudenschild 2017). Diese enormen Werte haben ihren Preis. So überleben hochproduktive Rinder nur wenige Jahre. Außerdem sind sie nicht für Mischlandwirtschaften geeignet, da ihr Fleischanteil sehr gering ist. Die Anschaffung solcher Tiere unterstreicht erneut den Spezialisierungscharakter sowie den Professionalisierungscharakter in der Milchwirtschaft. Andere Rassen mit geringeren Produktionswerten können über eine längere Dauer hohe Produktionsraten von 7.000 bis 10.000 Liter halten. Somit müssen Bauern ein Gleichgewicht finden zwischen Produktionsvolumina und Lebensdauer der Tiere. Häufig sind diese Entscheidungen jedoch von der Liquidität des Produzenten abhängig. So unterscheiden sich die Produktionssysteme im nationalen Vergleich der EU-28 deutlich. Die höchsten durchschnittlichen Produktionsraten pro Kuh sind in

Dänemark verortet und liegen bei 9.621 Litern je Kuh (zum Vergleich: Slowenien 6.024 Liter & Deutschland 7.746 Liter). Die niedrigsten Werte liegen bei 3.299 Litern Rohmilch pro Kuh und Jahr in Rumänien (Eurostat 2017).

Auf diese Weise kommt der Produktionsraum der Europäischen Union (EU-28) auf 168,3 Millionen Tonnen Rohmilch (Eurostat 2017). Wahre Milchgiganten in Bezug auf nationale Milchherstellung sind Deutschland und Frankreich, gefolgt von England und den Niederlanden. Auf regionalem Maßstab zeigen sich andere Bilder. Hier wird ersichtlich, dass zum Teil signifikante Unterschiede zu beobachten sind. Es zeichnet sich ein Bild einiger extrem hochproduktiver Regionen, unter anderem in Norditalien und in Dänemark. Diese extremen Produktionsmengen, sowie riesigen Tierherden besitzen viele Auswirkungen auf den Naturraum. So wird die Tragfähigkeit solcher intensiven Produktionsmuster zunehmend hinterfragt. Demgegenüber bietet der Milchsektor Chancen und Perspektiven, auch gerade in Hinblick auf Exporte und seiner Beschäftigungspotentiale. Vor allem durch die Weiterverarbeitung, besitzt die Milchindustrie noch einen hohen Stellenwert in der landwirtschaftlichen Produktion. So bilden einschränkende Gesetzgebungen, gegenüber den Fördernden, noch eine untergeordnete Rolle.

Es ist demnach nicht verwunderlich, dass der Schutz vieler nationaler Produktionssysteme von Milch im regulativen Interesse legislativer Gewalt ist. In Europa regelt dies insbesondere die supranationale Instanz der Europäischen Union. Der europäische Milchsektor ist bereits seit langer Zeit das Ziel staatlicher Interventionen. Er zählt zu den am stärksten regulierten landwirtschaftlichen Sektoren überhaupt. Der Milchmarkt wird jedoch sukzessive liberalisiert (Rucinski 2017). So sollen Marktkräfte in zunehmendem Maße dazu beitragen, dass europäische Bauern (international) wettbewerbsfähiger werden. Hintergrund der Einführung der Milchquote war ursprünglich der staatlich garantierte Ankauf von Milch und Butter. Infolgedessen kam es zu einer drastischen Überproduktion. Die Milchquote sollte dann diese Überproduktion zurückfahren. Zwanzig Jahre nach der Einführung kam es zu einer Marktveränderung. So werden vor allem weiterverarbeitete Produkte konsumiert. Mit Blick auf exportorientierte Industriebereiche der Milchwirtschaft wurde diese Regelung schließlich mit einer Übergangszeit von 12 Jahren zurückgenommen, sodass die Milchquote im Jahr 2015 aufgehoben wurde. Die Art der staatlichen Interventionen veränderte sich von einer markteingreifenden zu einer einkommensunterstützenden Intervention. Anstelle der

Milchquotenregelung und weiterer Stabilisierungsansätze trat eine Subvention auf Betriebsebene mit möglichst geringen direkten Auswirkungen auf den Milchmarkt.

Dennoch folgte zunächst eine Phase radikaler Betriebsaufgaben, sodass die Europäische Kommission schließlich aufgerufen wurde, zu handeln. Außerdem wurden in vielen nationalen Kontexten staatliche Interventionen erneut gefördert, um den extrem schwachen Milchpreis auszugleichen und um die „Krise der europäischen Landwirtschaft“ zu überwinden (McEldowney & Tropea 2016). Die Volatilität des Milchpreises verstärkte sich in der darauffolgenden Zeit. Zuletzt führte der volatile Milchpreis zu ungewöhnlichen Marktprozessen. So stieg der Butterpreis in 2017 auf ein Rekordniveau. In Frankreich kam es beispielsweise stellenweise zu Hamsterkäufen.

Trotz dieser zum Teil gegensätzlichen Produktionsbedingungen gelten innerhalb der EU-28 die gleichen Regeln für alle Produzenten. Aus diesem Grund wirken Marktkräfte gleichermaßen auf alle Akteure. Die Elastizität der kleinen familiengeführten Betriebe steht in keinem Verhältnis zu den großen kapitalgetriebenen Betrieben. Diese sind aufgrund ihrer meist kleinteiligen Produktion anfällig für die zuvor erläuterten Milchpreisschwankungen. Konsolidierungsprozesse wirken daher am stärksten im Produktionssegment kleiner und kleinster Produzenten. Diese sind vornehmlich in östlichen sowie südlichen Regionen Europas vorzufinden.

Osteuropäische und südeuropäische Länder der fünften, sechsten und siebten EU-Ostererweiterung haben infolge der Transitionen sowie Integration mit radikalen Restrukturierungen zu kämpfen. Die Zahl derjenigen, die in der Landwirtschaft beschäftigt sind, ist stark abnehmend. Neben der Abnahme fallen Faktoren ins Gewicht, wie etwa eine starke Überalterung derjenigen, die in der Landwirtschaft tätig sein. Allein 31,4 % der in der Landwirtschaft tätigen Personen sind über 65 Jahre alt (European Commission 2017: 4). Der demographische Wandel zeigt auch hier starke Auswirkungen auf das produktive System, insbesondere, wenn familiengeführte Betriebe den Sektor prägen. Zum Schluss scheitert die Weitergabe des Hofes häufig an die nächsten Generationen. Gründe dafür sind die geringen Verdienstmöglichkeiten in der Landwirtschaft in Anbetracht der harten körperlichen Arbeit und das unternehmerische Wagnis aufgrund der Selbstständigkeit. Jungbauern wählen daher häufig einen anderen beruflichen Werdegang und führen den Hof, wenn überhaupt, als Nebentätigkeit aus.

2.4 Der slowenische Milchmarkt

Die slowenische Milchwirtschaft hat eine hohe wirtschaftliche Bedeutung für den gesamten primären Sektor (Esselink 2009). Sie wird von den topographischen Gegebenheiten beeinflusst, die sich überwiegend in hügeligen bis bergigen sowie hochalpinen Landschaften konkretisieren, mit wenigen weitläufigen Ebenen als Ausnahme. In den größeren Ebenen um Ljubljana, Celje und in der größten Ebene im Dreieck Maribor – Putj – Slovenska Bistrica ist die Landwirtschaft von hoher Bedeutung für die lokale Wirtschaft. Gleichzeitig stellen diese Flächen auch die bevölkerungsreichsten Siedlungsgebiete dar. Andere Regionen sind gekennzeichnet durch ein hügeliges Relief bis hin zu hochalpinen Regionen, die, mit Ausnahme der Forstwirtschaft, landwirtschaftlich kaum nutzbar sind. So werden lediglich 24 % des gesamten slowenischen Territoriums landwirtschaftlich genutzt (Slatnar et al. 2012). Die Almwirtschaft, in Form von pastoraler Transhumanz, ist eine der wenigen landwirtschaftlich nutzbaren Formen für abgelegene und steile Berghänge. Die Almwirtschaft besitzt viele soziokulturelle Funktionen für die Region. Darunter sind landschaftspflegende Funktionen, wie der Erosionsschutz und Lawinenschutz, ökonomische Funktionen, wie die Sicherung der Lebensgrundlage durch die agrarische Produktion, sowie Subsistenz und soziale Funktionen, die in der regionalen Kultur tradiert wurden.

Slowenien besitzt also eine lange Tradition in der Produktion von Milch und anderen auf Milch basierenden Produkten. Die Struktur der Produktion hat sich im Laufe der Jahre jedoch sehr stark verändert. Heute sind 30,9 % aller Bauern in Slowenien spezialisierte Milchbauern (Slatnar et al. 2012). So sind infolge struktureller Konsolidierungsprozesse viele Produzenten aus dem Produktionsprozess ausgeschieden. In der Landwirtschaft allgemein betrifft dies laut desselben Zensus (2000-2010) 14 % der Produktion. Wie in Abbildung 2.5 zu sehen, sind daher 3.690 Produzenten innerhalb von zehn Jahren aus dem produktiven Prozess ausgeschieden. Lediglich 6.007 Betriebe waren im Jahr 2015 noch aktiv. Die Zahlenreihe veranschaulicht, wie die Agonie der Milchbauern konstant fortschreitet. Anders hingegen ist es bei der Anzahl der Kühe. Diese steigt im Schnitt, liegt jedoch im europäischen Durchschnitt im unteren Bereich. So sind in Slowenien durchschnittlich 16 Kühe je Betrieb vorzufinden (Van Berkun 2009; Eurodairy 2016).

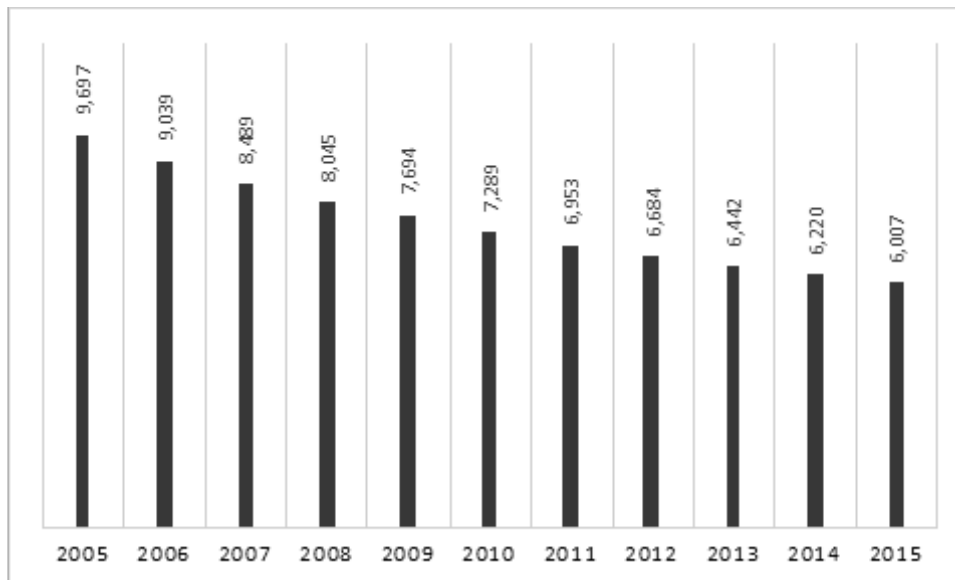


Abbildung 2.5 Anzahl der milchproduzierenden Betriebe (Surs 2016)

Dennoch blieb die Rohmilchproduktion nahezu konstant und stieg stellenweise sogar. Die Produktion der Milch steigerte sich von 1997-2007 um mehr als 50 % (European Union 2006; Esselink 2009). Das ist einerseits auf die Vergrößerung der Herden zurückzuführen, andererseits aber auch auf die Veränderung der Rassenstruktur. So investieren Bauern in hochproduktive Rassen, wie in Kapitel 2.4 dargestellt. Eine Verjüngung der Herde trägt ebenfalls dazu bei. Zudem steigern automatische Prozesse das Wohlbefinden der Kuh, wodurch abermals eine Ertragssteigerung erzielt werden kann. Dies ist beispielsweise bei vollautomatischen Melkanlagen der Fall, bei denen das Tier den Melkzeitpunkt selbst festlegt. Diese Veränderungen im Betriebsprozess können nur durch hohe Investitionen umgesetzt werden, die bei gegenwärtig schwankenden Einkünften lange Amortisationszeiträume erfordern. Die Rentabilitätsschwelle kann dadurch eventuell erst nach Weitergabe des Hofes an die nächste Generation erreicht werden.

Für viele Betriebe ist die Familie ein wichtiger Faktor. So sind landwirtschaftliche Betriebe in Slowenien in höherem Maße familiengeführt. Der Einsatz von Lohnarbeitern ist im europäischen Vergleich gering. Im Zensusjahr 2010 wurden 89 % der landwirtschaftlichen Arbeiten in Slowenien von Familienarbeitskräften ausgeführt. Einen Teil dieser Arbeitskräfte machten die Betriebsleiter von landwirtschaftlichen Betrieben selbst aus, der 2010 allein 45 % des gesamten Arbeitseinsatzes in der Landwirtschaft betrug. Häufig repräsentieren diese Arbeiten Nebentätigkeiten, dennoch ist dieser Anteil sehr hoch. Die Hälfte aller Betriebe wird

von den Hofeignern selbst betrieben. Dabei geht man davon aus, dass die Hälfte von ihnen keine agrarische Ausbildung erhalten hat. Ihr Wissen beruht einzig auf der generationsübergreifenden Praxiserfahrung (Slatnar et al. 2012: 6). Das ist ein enormer Anteil. Mit der Schließung eines jeden Betriebs und dem Scheitern der Generationsweitergabe entfallen wertvolle Wissensbiographien aus dem Produktionssystem.

Die slowenische Landwirtschaft ist also geprägt von kleinen Familienbetrieben. Die durchschnittliche Betriebsgröße beträgt 6,9 ha (Surs 2018b). Dies wird durch historische Gründe beeinflusst. Bis 1991 durften private Familienbetriebe aufgrund des sozialistischen Systems Jugoslawiens höchstens 10 ha Ackerland besitzen (Bojnec & Swinnen 1997; Eurodairy 2016). So unterscheidet sich der slowenische Agrarsektor von dem anderer CEEC-Länder, da die flächenhaften, kommunistischen Kollektivierungsversuche in Slowenien größtenteils gescheitert sind. Die landwirtschaftliche Struktur entwickelte sich zweipolig; einerseits durch die bereits erwähnten Familienbetriebe und andererseits durch einige wenige sozialistische Genossenschaftsbetriebe. Betriebs- und Vermarktungsaktivitäten waren für Familienbetriebe ebenfalls stark eingeschränkt. Im Durchschnitt zählen die landwirtschaftlichen Betriebe in Slowenien immer noch zu den kleinsten in der Europäischen Union (EU) und in Europa (Eurostat 2011).

Trotz politischer Transition hat sich daran im Prinzip nichts verändert. Probleme, die aus den geringen Betriebsflächen resultieren, verstärken sich aufgrund der hohen Flächennutzungskonkurrenz. Zudem halten viele an den familiären Besitzverhältnissen fest und führen den Betrieb in einer Nebentätigkeit weiter. Dies ist insbesondere in der Milchwirtschaft der Fall.

Die gesammelte Rohmilch wird unterschiedlichen Verwendungsarten zugeführt³. Dabei wird deutlich, dass der Großteil der Milch zunächst kollektiviert wird, um anschließend weiterverarbeitet zu werden. Insgesamt wurden in Slowenien im Jahr 2017 ca. 649.675 Tonnen Milch produziert (Surs 2018). Die Kommerzialisierung der slowenischen Milch ist ein neueres Phänomen, da zu Beginn der 1990er Jahre lediglich 60-70 % an die Molkereien geliefert wurde. Doch bereits zu Beginn der 2000er Jahre wuchs der Anteil auf über 80 % (Van Berkum 2009).

3 siehe weitere Tabellen, S. 163 im Appendix 1

Der Anteil des über Molkereien gesammelten Werts liegt heute bei 90 %. Insgesamt sammeln 92 registrierte Milhhändler in Slowenien die Rohmilch. Das Besondere dabei ist, dass von diesen 92 Händlern 82 Kooperativen sind. Es gibt 7 nationale Molkereibetriebe. Slowenien produziert einen Überschuss Milch, infolgedessen viel Milch ins Ausland geliefert wird. Wichtigster Abnehmer dieser Milch ist Italien, mit ca. 40 % der gesamten gesammelten Milch. Andere wichtige Exportländer sind die des ehemaligen Jugoslawiens, insbesondere Bosnien und Herzegowina, Kroatien und der Kosovo (Eurodairy 2016). Das slowenische Produktionssystem ist für ausländische Unternehmen relativ interessant. So bestehen viele Unternehmensverbindungen von kleinen Molkereien und Kooperativen zu Italien. Große Unternehmenszusammenschlüsse bildeten bis zu der Übernahme der größten Molkerei ‚*Ljubljanske mlekarne*‘ (Slowenisch) durch ‚*Dukat*‘ (Kroatisch), die eine Tochter der transnationalen ‚*Lactalis*‘ Gruppe (Französisch) (siehe Abbildung 2.3, Kapitel 2.3) ist, bis zum Jahr 2012 die Ausnahme. Die Marktdurchdringung der größten Molkerei beträgt weit über 50 % (van Berkum 2009). Ohnehin ist die slowenische Milchindustrie geprägt durch ein Oligopol von 4 Akteuren, die zusammen ca. 90 % der an Molkereien gelieferten Rohmilch abnehmen (Van Berkum 2009; Muminović & Pavlović 2012). Diese sind *Ljubljanske Mlekarne*, *Mlekarna Celeia doo (Zelene Doline)*, *Pomurske mlekarne*, *Mlekarna Planika Kobarid* (Van Berkum 2009). Weitere Konzentrationsprozesse bahnen sich an, da die finanzielle Situation der *Pomurske mlekarne* angespannt bleibt. Neben den etablierten Molkereien gibt es auch Aufsteiger im Bereich der kleineren und mittleren Molkereien (siehe Kapitel 6). Diese verdeutlichen eine nischenspezifische Strategie, um sich am Markt zu behaupten. Als Beispiele seien hier die Schaffung eigener Vertriebswege (siehe Kapitel 4) oder die Spezialisierung auf ein besonderes Produkt, um in den stationären Einzelhandel zu gelangen, genannt.

In den stationären slowenischen Einzelhandel zu gelangen, ist relativ schwierig, da dieser ebenfalls stark konsolidiert ist. Hier teilen sich fünf Akteure den Markt und beanspruchen diesen zu 80 % (Ryba 2008:1; Esselink 2009: 29). Sie bilden zusammen eine Mischung aus nationalen sowie internationalen Lebensmitteleinzelhandelsketten. Die größte und am stärksten verbreitete Einzelhandelskette ist der nationale Akteur *Mercator*. Dieser bildet ein dichtes Netz an Supermärkten und Convenience Stores im Land. Vor kurzer Zeit jedoch änderte sich die Eigentümerstruktur, und aus dem traditionellen slowenischen Unternehmen ist nun ein Kroatisches Unternehmen geworden. Weitere Akteure neben *Mercator* sind *SPAR*

(Niederlande), *TUS* (Slowenien), *Hofer – Aldi* (Deutschland), *Lidl* – die *Schwarz Group* (Deutschland) und *E. Leclerc* (Frankreich). Das Discounter-Format expandiert zunehmend in Slowenien. So wuchsen ihre Marktanteile von 7 % im Jahr 2010 auf 16,7 % im Jahr 2014 und damit um etwa 10 % (Statista GmbH (A, B) 2016). Weiterhin ist der italienische Discounter *EuroSpin* unter dem Namen *EuroSpin Eko* in den Markt eingestiegen. Discounter vertreiben hauptsächlich Eigenmarken. Aus geografischer Sicht sind der Expansion des Einzelhandels Grenzen gesetzt, da sich Hypermarkt-Formate auf urbane Ballungsräume konzentrieren (Ryba 2008: 1). Anders hingegen bei den Discountern, die sich bereits in kleineren Ballungsräumen niederlassen. Allein Hofer verfügt laut Eigenauskunft über 80 Filialen in Slowenien (Hofer 2018), die Tendenz ist steigend.

Für die meisten Produzenten ist dieser integrierte Weg, über einige wenige Verarbeiter sowie Händler, alternativlos. So gelangt die Rohware vom Produzenten zum Weiterverarbeiter und schließlich in den Handel zu den Konsumenten. Die übrige gesammelte Milch verbleibt entweder im eigenen Betrieb, beispielsweise zum Zwecke der Kälberfütterung, oder wird heimisch konsumiert. Jeweils 1,3 % der Milch werden vom Hof selber und weitere 1,3 % werden in direkter Vertriebsart als Trinkmilch weiterverarbeitet. Somit werden 2,6 % der Milch kommerziell weiterverwendet. Generell hat sich dieser Wert um 0,4 % von 2008 auf 2015 verringert (Surs 2016). Dies ist aber in Anbetracht der massiven Betriebsaufgaben, vor allem im Produktionssegment der kleinen Produzenten, eine relativ geringe Abnahme. In der Tat haben die Weiterverarbeitung und der direkte Vertrieb zugenommen, insbesondere bei kleinen und mittleren Milchproduzenten, wohingegen sie im Allgemeinen anteilig abgenommen hat.

Der Milchpreis in Slowenien gilt europaweit trotz Schwankungen als niedrig (im Jahr 2016 – 23,20 Euro pro 100 kg Rohmilch) (European Commission 2018). Selbst im Jahr 2018 ist der Preis immer noch unterhalb des EU-Durchschnitts. Aus diesem Grund sind die Bauern bemüht, fehlende Margen durch andere Aktivitäten auszugleichen. Das Einkommen der Bauern strukturiert sich daher aus verschiedenen Einkommensarten. Eine grundlegend wichtige Einkommensquelle sind direkte Zahlungen der Europäischen Union. Diese betragen im Fall der slowenischen Bauern ca. 10 % ihres Einkommens (Ø), wenn diese nur einer förderfähigen Tätigkeit nachgehen (vgl. European Commission 2013b: 2). Bei Milchbauern liegt dieser Anteil

geringfügig höher, da diese meist über permanent begrünte Flächen verfügen, die prämiert werden. Wenn der Bauer weitere förderbare Geschäftsfelder in den Produktionsprozess integriert, können diese Einkommen sogar über 10 % liegen.

Für viele slowenischen Bauern jedoch reichen selbst diese, der Landwirtschaft innewohnenden Aktivitäten, nicht aus. So ergreifen viele Milchbauern Aktivitäten außerhalb des Betriebes und diversifizieren dadurch ihre Einnahmen. Ca. 19 % der Landwirte arbeiten in einem weiteren Beruf, wie die Abbildung 2.6 zeigt.

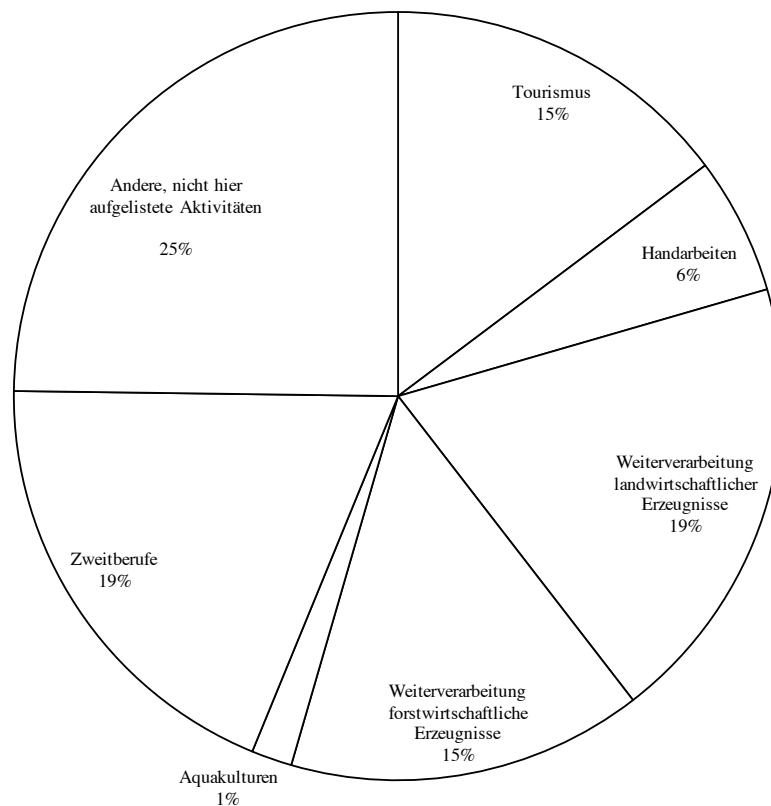


Abbildung 2.6 Gewinnbringende Aktivitäten slowenischer Produzenten (Eurostat 2018)

Gründe dafür sind unter anderem, dass Höfe innerhalb der Familie vererbt werden und dann im Nebenberuf weitergeführt werden können. Selbst für diejenigen, die reguläre Arbeit in landwirtschaftlichen Familienbetrieben leisten, ist landwirtschaftliche Arbeit oft eine Nebenaktivität oder eine Hilfe für andere Familienmitglieder. Aus diesem Grund entspricht die Jahresarbeitseinheit (Vollzeitkraft in einem landwirtschaftlichen Betrieb = 1,0 JAE) pro landwirtschaftlichen Betrieb im Durchschnitt 1,03 JAE (Slatnar et al. 2012: 42). Dieser Wert

gilt als Merkmal einer kleinbäuerlichen Landwirtschaft. Wenn man von einem landwirtschaftlichen Betrieb ausgeht, der sich traditionell aus einem Haushalt von mindestens zwei und mehr Menschen zusammensetzt, ist dies relativ gering. In den Wert eingerechnet sind weitere Betriebsaktivitäten, die dauerhaft zum Einkommen der Betriebe beitragen. So tragen Forstwirtschaft und Tourismus mit ca. 15 % anteilig zu diesen Beschäftigungen bei. Weitere Handarbeiten schlagen mit ca. 6 % zu Buche (Eurostat 2018).

Weitere für den Verlauf dieser Dissertation wichtige Aspekte der Beschäftigungen sind Weiterverarbeitungsprozesse, die 19 % der Bauern ausführen. Dazu zählt beispielsweise auch die Verarbeitung von Rohmilch. Diese Aktivitäten stellen jährlich für Slowenien 1700 JAE (ohne Forstwirtschaft) dar. Mit anderen Worten wurden ca. 2,2 % der gesamten landwirtschaftlichen Arbeitsleistung in diese Aktivitäten investiert. Somit sind ca. 1700 Vollzeitbeschäftigte in Slowenien in diesem Bereich beschäftigt (Slatnar et al. 2012). Dies stellt eine große raumwirksame Arbeitsleistung dar, die in Slowenien dazu führt, dass in zunehmendem Maße die Existenz von Betrieben von diesen Aktivitäten abhängig sind.

Dies ist insbesondere im slowenischen Milchsektor der Fall und liegt an der bereits dargelegten kleinteiligen Landwirtschaft. In derartigen Landwirtschaften ist es zunehmend schwierig, ausreichende Werte durch den Produktionsprozess am Hof zu binden. Strategien, wie beispielsweise die Produktion höherwertiger Milchsorten, wie Biomilch oder Heumilch, werden zwar durchaus immer mehr angewandt, scheitern jedoch an dem tatsächlichen Produktionsvolumen der Erzeuger. Zertifizierungen sind beispielsweise für kleine Produktionsmengen unrentabel und die größeren Margen bei solchen Milchsorten erzielen aufgrund geringer Skalen nicht den erwünschten Effekt. So sind die slowenischen Milchlandwirte dazu gezwungen, die Existenz ihres Hofes zu bewahren, indem sie die eigene Integration im Wertschöpfungsprozess konfigurieren. Dies kann durch die Weiterverarbeitung der eigenen Rohwaren realisiert werden. So bietet die Weiterbearbeitung viele Potentiale, die bereits in Kapitel 1 erläutert wurden.

Wie solche Aktivitäten im Bereich der slowenischen kleinbäuerlichen Rohmilchweiterverarbeitung implementiert und ausdifferenziert werden, wird in den Kapiteln 4, 5 und 6 näher erläutert. Doch zunächst werden die Ziele und forschungsleitenden

Fragestellungen dargelegt, um daran anschließend das Forschungsdesign und methodische Vorgehen zu erläutern.

2.5 Ziele und forschungsleitende Fragestellungen

Vor dem Hintergrund des in der Einleitung dargelegten strukturellen Wandels in der Landwirtschaft sowie der in Kapitel 2 dargestellten theoretischen Debatten und schließlich die hier vorausgehende Darstellung des Milchsektors und der slowenischen Landwirtschaft, folgt nun die Darstellung der Ziele dieser Dissertation sowie die Generierung der forschungsleitenden Fragen.

Das Untersuchungsziel dieser Dissertation ist, Prozesse der Transformation und der Restrukturierung im slowenischen Milchsektor festzustellen und aufzuzeigen. Dabei stehen in besonderer Weise kleinbäuerliche Strukturen im Fokus der Forschung. Dementsprechend sind sowohl die betrieblichen als auch organisatorischen Prozesse der kleinteiligen slowenischen Landwirtschaft Gegenstand der Untersuchung. So ist es ferner das Ziel, spezifische slowenische Marktdynamiken zu untersuchen, um so auch Aspekte der Handelsforschung, die für die Ausgestaltung des Produktionssystems verantwortlich sind, in hinreichendem Maße darzustellen. Dies ist für die Verbindung verschiedener Ebenen wichtig, um eine holistische Perspektive entlang der gesamten Wertkette zu ermöglichen.

Ziel der Arbeit ist es also, die slowenischen Prozesse der dynamischen Anpassung herauszuarbeiten, die die Akteure in Anbetracht einer ungewissen Zukunft entwickeln. Bei dem zu untersuchendem Raum handelt es sich um eine stark entwickelte Volkswirtschaft. So sollen Erkenntnisse gesammelt werden über postmoderne Entwicklungen in einem OECD Mitgliedstaat, Transitionsland sowie Integrationsland. Dieses Erkenntnisinteresse resultiert daraus, dass in der Vergangenheit in überwiegendem Maße Anpassungsstrategien von Akteuren untersucht wurden, aus Regionen des globalen Südens. Insbesondere in Anbetracht der anhaltend zunehmenden globalen Verflechtung ist ein an Slowenien kontextualisiertes Beispiel für den Theoriediskurs wichtig. So ist es ein Ziel, den Theoriediskurs an dem Punkt anzusetzen, an dem Konsolidierungsprozesse wirken. Konsolidierungsprozesse sind, wie bisher, die Folge von Wettbewerb in kapitalistischen Systemen. Konsolidierungsprozesse liefern demzufolge Erklärungsansätze für die zunehmende Intensivierung der Produktion. So ist es ein Ziel dieser

Forschung, eine Brücke zu schlagen, zwischen Konsolidierung und Diversifizierung, die in bisheriger Weise in antonymem Verhältnis zueinanderstanden. Aus diesem Grund wäre ein Erkenntnisinteresse an diesem Punkt besonders wichtig, um Prozesse wie *Craft-Szenen*, *Do-it-yourself* und weitere gegenwärtige Phänomene in einen übergeordneten Kontext, beispielsweise in Bezug auf Pluriaktivität, zu bringen. Wichtig dabei sind sowohl die Berücksichtigung der von Ilbery & Bowler (1998) prozessorientierten Theoretisierung der Postmoderne, aber auch die entgegengestellte Kritik von Evans et al. (2002), um normative Indikatoren in Slowenien für ein sich wandelndes Produktionssystem festzustellen.

Im Hinblick darauf besteht ein weiteres Ziel darin, auf Grundlage der gesicherten empirischen Daten, den theoretischen Diskurs um mögliche pluralistische Befunde zu erweitern. Ein normativer Theoriebeitrag über sich wandelnde Produktionssysteme soll daraus resultieren.

Um diese Anpassungsprozesse zu untersuchen, die in der Regel komplexe Dynamiken darstellen, werden Fallstudien sowie Unternehmensbiographien verwendet. So kann ein Teil der Ziele über die Entwicklung von Unterfragen untersucht werden. Neben den Fallstudien dienen Unterfragestellungen, die auf die Entstehung und Implementierung solcher Strategien abzielen, als erkenntnisreich, um die Motive und Beweggründe solcher Strategien zu verstehen.

Der sich aus den Zielen der Untersuchung ergebene Erkenntnisgewinn ist insofern wichtig, als dass sich aus diesem folgende forschungsleitende Fragen ableiten lassen können.

- Wie wirken sich globale Strukturen auf die lokalwirtschaftliche Transition aus und wie verlaufen Anpassungsprozesse von Milchproduzenten in Slowenien?
- Wie verlaufen die Lernprozesse und wie werden diese implementiert?
- Welche Marktdynamiken entstehen durch die Aktivitäten der Produzenten und in welchem Zusammenhang stehen diese mit dem volatilen Milchpreis und weiteren globalen Schocks?

Im nun folgenden Abschnitt wird das Forschungsdesign vorgestellt und das weitere methodische Vorgehen dieser Arbeit.

3 Forschungsdesign und methodisches Vorgehen

Diese Dissertation ist thematisch in das Feld landwirtschaftlicher Transformationsprozesse einzuordnen. Die Idee dazu erwuchs aus einem von der Europäischen Kommission geförderten Leonardo-Programm zur Transmission agroökologischen Wissens. Agrorökologische Techniken sowie Wissen darüber sind nur noch rudimentär und endemisch verstreut. Die dynamische Transformation der Landwirtschaft führt zum Verschwinden agroökologischen Wissens. Es lassen sich dennoch agroökologische Praktiken finden, beispielsweise in der extensiven Landwirtschaft oder selten auch in der Nebenerwerbslandwirtschaft. Dies ist auch in Slowenien der Fall.

Die Ökonomik kleinbäuerlicher Landwirtschaft ist zunehmend komplex, insbesondere, wenn zahlreiche nichtmonetäre Parameter in die Analyse einfließen, so auch bei familiengeführten kleinteiligen Landwirtschaften in Slowenien. Wissens- und Produktionsprozesse sind tradiert in familiäre Strukturen. Ökonomisch gesehen, ist für viele derzeitige Bauern die Weiterführung des Betriebes eine wichtige innerfamiliäre Aufgabe, gleichwohl diese heutzutage hauptsächlich nebenberuflich wahrgenommen wird, weil sie ökonomisch kaum Perspektiven bietet.

Für diese Dissertation bot sich die Möglichkeit, Prozesse auf der sozialen und ökonomischen Ebene zu betrachten. Die slowenische Landwirtschaft ist die kleinteiligste unter den Alpenstaaten. Die im kleinbäuerlichen Kontext wirkenden Kräfte kapitalistischer Marktberreinigung sind hier besonders stark ausgeprägt.

Die konzeptionelle Erarbeitung des Themas dieser Dissertation ist den theoretischen Ansätzen der Wertketten zu verdanken. Inspiriert wurde die Auswahl des Ansatzes durch eine systemartige Betrachtung agroökologischer Landwirtschaft. Die agroökologische Landwirtschaft beschreibt dabei die Lehre der totalen Systeme, d.h. alle Dimensionen sind auf allen Ebenen reziprok miteinander verbunden und voneinander abhängig. Um vor diesem Hintergrund eine heuristische Erklärung zu erhalten, ist es wichtig, Verbindungen auf allen Ebenen zu vermuten. So besteht die Grundannahme, dass Prozesse der Globalisierung die Unternehmensstrategie von slowenischen Bauern stark beeinflussen. Eine weitere ist, dass sich Wettbewerbsprozesse nicht nur zwischen slowenischen Bauern, sondern und vor allem international organisieren. So führen Entscheidungen auf der Betriebsebene, beispielsweise in

Dänemark oder in den USA, zu strategischen Anpassungsprozessen in Slowenien. In den Ansätzen der Wertketten werden u.a. Machtasymmetrien in Handelsketten thematisiert und analysiert. Innerhalb dieses Analyserahmens wurde bisher jedoch nur unzureichend thematisiert, wie Bauern mit Globalisierungsprozessen umgehen, wenn sie drohen, aus dem produktiven System auszuscheiden. Vorausgehende Überlegungen darüber, Theorien über alternative Warenketten zu wählen, wären zwar ein mögliches Gegenkonzept gewesen, scheiden jedoch aufgrund der zahlreichen sowie unterschiedlichen Verkaufskanäle vieler Bauern aus. Der Milchsektor ist, anders als landwirtschaftliche Produkte, über die institutionelle Ebene viel stärker beeinflussbar als andere Sektoren. Vor diesem und den zuvor benannten Hintergründen erwuchs die Motivation, die Theoriebildung der Wertketten in dieses Spannungsfeld mit einzubeziehen.

Ein besonderes Interesse der Untersuchung lag bei den Strategien, die die Landwirte entwickelten, um mit der neuen globalisierten Landwirtschaft zu konkurrieren. Daraus entwickelten sich folgende Subfragen: Welche Lernprozesse werden angestoßen, um im produktiven Prozess zu bestehen? Woher stammen diese und welche Auswirkungen haben sie zurzeit auf das Produktionssystem? Die Analyse des Bauernsterbens als soziales Problem in Transitionsländern bedarf dabei vielmehr einer empirischen Sozialforschung als lediglich einer ökonomischen Untersuchung. Um diese ambitionierten Ziele zu erreichen, wurde eine qualitative Forschung konzipiert. Die qualitative Forschung liefert hierfür valide Daten, um zum Beispiel Aussagen über die Motivation oder die ‚Art und Weise‘ treffen zu können. Qualitative Unternehmensbiographien liefern dabei ebenfalls erkenntnisreiche Primärdaten, die eine evolutionäre Analyse möglich machen. Die Auswahl der Fallbeispiele hat ebenfalls signifikanten Charakter für die thematische Fragestellung. Wichtig war es hierbei auch, kontroverse Überlegungen der Akteure einzufangen. Zudem sollten Akteure entlang der gesamten Wertkette befragt werden, um Angebots- sowie Nachfrageseite in ihrer Gesamtheit zu erfassen. Abschließend wurden sekundärstatistische Angaben verwendet, um ein deutliches Bild des Sektors nachzuzeichnen.

3.1 Untersuchungsgebiet und Untersuchungsverlauf



Abbildung 3.1 Slowenien mit NUTS-3 Regionen Enderle 2018

Das slowenische Staatsgebiet (siehe Abbildung 3.1) ist im Vergleich zu anderen europäischen Staaten klein. Seine Fläche in Quadratkilometern entspricht in etwa der des Bundesstaates Hessen. Trotz der geringen Staatsfläche weist Slowenien eine Vielzahl an naturräumlichen Großflächen auf. Sein Relief ist geprägt von alpinen, sowie hochalpinen Gebirgen, aber auch durch Karst und das Dinarische Gebirge. So gehört Slowenien zu den acht Alpenstaaten. Unterbrochen wird das hügelige und bergige Land durch Becken, wie beispielsweise das Becken um Ljubljana und Celje (Cilli). Im Osten ist das Land zunehmend flach und bildet einen Übergang zur Panonischen Ebene an der Grenze zu Ungarn.

Vor dem Hintergrund der heterogenen Landschaft wurde für diese Dissertation eine Vielzahl von Akteuren aus unterschiedlichen Regionen befragt, um ein ganzheitliches Bild zu erhalten. Die Region Westslowenien (Zahodna Slovenija) wurde schwerpunktmäßig ausgewählt. Das liegt darin begründet, dass dort sowohl die Hauptstadt als auch andere, als wichtig erachtete Orte, liegen. So befinden sich in der Region Oberkrain (Gorenjska) die Städte Naklo und Gorenja Vas, mit umliegenden Gemeinden. Die touristischen Regionen mit den

gleichnamigen Städten und Gemeinden Bled sowie Bohinj liegen ebenfalls dort. Darüber hinaus ist die Region Görz (Goriška) mit den Städten Kobarid und Tolmin wichtig. Ergänzt wurden diese Untersuchungsregionen um die Region Zentralslowenien (Osrednjeslovenska) mit der größten Stadt, und zugleich Hauptstadt, Ljubljana. Dabei war es wichtig herauszufinden, welchen Stellenwert die Hauptstadt Sloweniens als Markt- und Handelsschwerpunkt besitzt. In Ostslowenien, das sich landwirtschaftlich stark von Westslowenien unterscheidet, wurde schwerpunktmäßig die Draugegend Podravska ausgewählt. Von besonderer Wichtigkeit war dort die Stadt Pettau (Ptuj) mit den umliegenden Gemeinden.

Der Untersuchungsraum wurde so gewählt, dass repräsentative Aussagen über kleinbäuerliche Milchwirtschaft in großen Teilen Sloweniens erhalten werden konnten. Aus diesem Grund wurden sowohl Akteure aus den westlichen als auch aus den östlichen Regionen ausgewählt.

Die Auswahl der Interviewpartner erfolgte anhand der zuvor eruierten Hypothese, dass Milchbauern in besonderer Weise von den Wirtschaftskrisen 2008 und 2012 betroffen waren und, dass es infolge dessen zu Anpassungsprozessen kam. Ziel war es, Akteure zu finden, die versuchten den niedrigen Milchpreis zu antizipieren. Zu Beginn der Untersuchung stand die slowenische Landwirtschaftskammer mit Sitz in Ljubljana im Zentrum der Forschung, da diese die Sorgen und Nöte der Milchbauern kennt und weitere Gesprächspartner vermitteln sollte. Daraufhin kam ein Kontakt mit der ZKSS zustande, die die Förderung kleiner ländlicher Käsereien vorsah. So konnten Kontakte zu Mitgliedern aufgebaut werden und anschließend mit dem Schneeballverfahren weitere Akteure erschlossen werden (Merkens 2000). Diese Methode des Samplings beruht darauf, dass bereits befragte Akteure andere Interviewpartner vorschlagen oder vermitteln. Dadurch können Befragungen innerhalb eines Pools von Akteuren durchgeführt werden. Die Gespräche haben das Potential, tieferliegende Strukturen freizulegen, da durch die Bekanntheit der Akteure schneller Vertrauen zwischen Befragten und Befrager aufgebaut werden kann.

	Anzahl der Interviews
Produzenten (mit und ohne Mikrokäsereien)	13
Molkereien	4
Landwirtschaftskammer, Verband, Kooperativen	6
Kunden	2
Schulen	4
Insgesamt	29

Tabelle 3.1 Übersicht der geführten Interviews

Für das Sampling war es wichtig, Akteure entlang der gesamten Wertkette zu interviewen (siehe Tabelle 3.1). Darüber hinaus war es von zentraler Bedeutung, systemrelevante Akteure zu identifizieren, die beispielsweise in den Prozess des Aufbaus einer ländlichen Käserei (Mikrokäserei) involviert waren, oder solche, die diesen Prozess bereits abgeschlossen haben. Schließlich galt es, unterschiedliche Probleme zu identifizieren die sich *ex ante* oder *ex post* an den Prozess fügten.

3.2 Die qualitative Datenerhebung und Ergebnissicherung

Die Primärdatenerhebung erfolgte auf zwei Arten: 1. Befragen und 2. Beobachten. Beides sind Standardinstrumente der empirischen Sozialforschung (siehe Schell et al. 2008). Die Wahl mehrerer unterschiedlicher Typen kann dabei helfen, systematische Fehler einzelner Methoden zu vermeiden. Voraussetzung dafür ist, dass der ganze Forschungsverlauf nach einem bestimmten Vorgehen geplant ist. Jede Phase sollte stets nachvollziehbar sein. Auch die Erfassung der Aspekte, die die zu untersuchende soziale Wirklichkeit darstellen, sollte theoriebezogen sein (Atteslander 2008: 3). Die für diese Dissertation verwendeten Methoden umfassen ausschließlich Methoden der qualitativen Sozialforschung. Quantitative Daten besitzen für die Aussagen dieser Arbeit lediglich ergänzenden Charakter. So werden diese beispielsweise für Fallstudien verwendet. Andere quantitative Daten stellen zumeist

sekundärstatistische Angaben dar, wie beispielsweise in Kapitel 1, 2.3, 2.4, und 2.5. Grundlage dieser Zahlen sind das ‚Statistical Office of Slovenia‘ und in einigen weiteren Fällen supranationale Organisationen, wie Eurostat und FAO.

Die qualitative Befragung ist eine in der Sozialforschung weit verbreitete Art der Primärdatenerhebung (Kromrey et al. 2016: 379). Dabei handelt es sich um eine soziale Interaktion, die primär theoriegeleitet das Ziel verfolgt, empirisch gesicherte Erkenntnisse zu gewinnen. Der Theoriebezug liefert die in Kapitel 2 dargestellten Wertkettenansätze. Ziel ist es, verwertbare Daten zu generieren. Das Verfahren kann standardisiert oder frei sein. Bei standardisierten Befragungen führt der Grad der Standardisierung dazu, dass Aussagen von Befragten vergleichbar werden. Ziel einer jeden Befragung war es, realitätsnahe Informationen zu erhalten, da bereits kleine Faktoren dazu führen können, dass sich die Fragesituation für den Befragten verändert und dadurch Aussagen beeinflusst werden. So können bei vollstandardisierten Befragungen lediglich Fragen gestellt werden, die zuvor von dem Forschenden vorhergesehen wurden. Unvorhergesehenes kann in dieser Weise nur schwierig erfasst werden. Die Vergleichbarkeit ist damit ein wichtiges Element und ein häufiges Ziel, welches jedoch gleiche Fragen sowie Fragesituationen voraussetzt. Aus diesem Grund muss der Befrager abschätzen können, ob die Vergleichbarkeit in der Befragungssituation, oder aber die Flexibilität, die es ermöglicht, Neues und Andersartiges zu erfragen, wichtiger erscheint. Eine Möglichkeit, Realitätsnähe zu erzeugen, ist, die standardisierte Befragung zu öffnen. So ist die teilstandardisierte Befragung flexibler, da hier lediglich eine grobe Struktur über den Verlauf des Gespräches entscheidet. Somit kann der Fragende auf den Befragten eingehen und auch der Befrager durch die Struktur immer wieder auf seine Interessen eingehen.

Daraus folgen grobe Leitlinien anstelle starrer Vorgaben, die dem Befrager dabei helfen sollen, sich aktiv an eine Befragungssituation anzupassen oder diese gegebenenfalls zu gestalten. Die methodologischen Aspekte des qualitativen Interviews fassen Lamnek & Krell (2016: 33, 351) wie folgt in 5 Prinzipien zusammen. Die Prinzipien der qualitativen Forschung sind demnach (1) Offenheit, (2) Forschung als Kommunikation, (3) Prozesscharakter von Forschung und Gegenstand, (4) Reflexivität von Gegenstand und Analyse, (5) Explikation und (6) Flexibilität.

Um den genannten Punkten zu entsprechen, wurde ein Leitfaden für das Interview erstellt, der einerseits gewährleisten sollte, dass die Ziele der Befragung – das Einsammeln relevanter Informationen – umgesetzt werden können. Auf der anderen Seite sollte die Teilstrukturiertheit der Befragung für die notwendige Offenheit und Flexibilität sorgen. Der Aufbau eines Leitfadens ähnelt in wesentlichen Elementen dem Aufbau eines Fragebogens. Ziel ist es jedoch, aus dem generellen Gesprächsverlauf ins Spezielle zu wechseln (Pfaffenbach & Reuber 2005: 85). Bei den Befragungen zu dieser Dissertation wurde zu Beginn eines jeden Gespräches die Biographie des befragten Unternehmens erfragt. Dabei wurden bereits viele allgemeine Informationen über den Betrieb eingeholt, die durch weitere Fragen ergänzt wurden.

Die grobe Befragungsstruktur gliedert sich in:

- Allgemeine Informationen zum Milchbetrieb (Größe, Spezialisierung etc.)
- Prozesse und Veränderungen in Produktion und Verteilung
- Trends im slowenischen Produktionssystem
- Vertriebswege
- Wissensaneignung über Weiterverarbeitung
- Motive und Strategien der Milchbetriebe
- Der mögliche Einfluss durch den Wegfall der Milchquote

Die Leitfäden (siehe Appendix 1) bestanden aus zum Teil sehr offenen sowie aus konkreten Fragen. Dabei zielten die konkreten Fragen vor allem auf Kennzahlen und genaue Prozessabläufe, wohingegen die offenen Fragen den Inquirierten die Möglichkeit geben sollten, selber zu entscheiden, was sie für wichtig erachten. Dies sollte zum einen gewährleisten, dass Unvorhergesehenes mit in die Datensammlung einfließen konnte und zum anderen, dass ganze Gedankenstrukturen der Befragten externalisiert werden konnten. Durch das Stellen gleicher und ähnlicher Fragen sollte zudem der Wahrheitsgehalt überprüft werden. Diese Form der Triangulation hilft dabei, eine hohe wissenschaftliche Validität zu erhalten.

Die Interviews wurden hauptsächlich in Englisch und Deutsch geführt. Interviews, die auf Slowenisch geführt wurden, wurden während des Interviews auf Deutsch oder Englisch übersetzt. Dies wäre ohne die Hilfe der ZKSS nicht möglich gewesen. So konnten beispielsweise

auch Gruppenbefragungen mit größeren Gruppen (wie beispielsweise Lerngruppen) geführt werden.

Eine weitere Form der Datenerhebung bestand in der qualitativ-teilnehmenden Beobachtung. Diese beruht zu großen Teilen auf der Teilnahme an der sozialen Interaktion. So sollen sich der Beobachtende und zugleich Forschende, soweit es möglich ist, in die soziale Rolle eines Beteiligten fügen (vgl. Atteslander 2008: 88). Die daraus resultierenden normalen Situationen sollen dem Beobachter ein Verständnis für die beobachteten Prozesse verleihen. In der Forschungsrealität dieser Dissertation waren dies beispielsweise Teilnahmen an Schulungen. Dabei sollten sowohl stille Beobachtung der Kursteilnehmer als auch eigenes Experimentieren mit Milchprodukten Erkenntnisse liefern. Fotos sowie Gedankenprotokolle halfen bei der Dokumentation der Erlebnisse.

Der Prozess der Datengewinnung endet nicht mit Beendigung der Interviews, der Verschriftlichung der Protokolle oder den Befragungen. Diese stellen nur die Rohdaten dar, aus denen dann die Daten für die Empirie erstellt werden (Kromey 2016: 244). Im anschließenden Teil werden die für diese Dissertation relevanten Auswertungsmethoden dargelegt.

3.3 Auswertung qualitativ-empirischer Daten

Die qualitative Erhebungsmethode produziert eine große Menge an Texten in Form von Dokumenten, Beobachtungsprotokollen und Interviewtranskripten (Mayring 2010). Die Tiefe der Aussagen muss erst aus der gesamten Datenmenge extrahiert werden, da diese in Fragmenten vorhanden sind. Tatsächlich können die Daten in wertvolle sowie weniger wertvolle Daten untergliedert werden. So erweisen sich die Ergebnisse zunächst als unscharf, da es noch nicht klar ist, ob die jeweilige Untersuchung die relevanten Informationen enthält. Diese Tatsache beruht auf dem bereits genannten Prinzip der Offenheit und bedarf bei der Auswertung äußerster Vorsicht, um dennoch Auskünfte aus den unscharfen, zum Teil irrelevanten und widersprüchlichen Informationen zu erhalten (vgl. Glaser und Laudel 2009: 43).

Die Inhaltsanalyse ist ein Instrument für die Ableitung relevanter Ergebnisse (Glaser & Laudel 2009: 46; Mayring 2010). Anstelle der Analyse tritt häufig die freie Interpretation. Für diese Arbeit wird jedoch die Methode des Kodierens, aus der „Grounded Theory“, verwendet.

Dabei werden Textstellen mit einem Kode markiert, wenn sich diese als relevant herausstellen. Die Erstellung der Kodes (Ziffernfolge oder Stichworte) erfolgt durch theoretische Vorüberlegungen und während des Lesens der Dokumente und Texte. Aus den Kodes lassen sich dann hierarchische Konstrukte erstellen, oder Netze mit gleichrangigen Beziehungen konzipieren (Glaser & Laudel 2009: 46). Die gesammelten Daten erhalten durch diesen Arbeitsschritt eine konzeptionelle Dichte, da diese in einer viel komprimierteren Form dem Forschenden zur Verfügung stehen. Das Ziel des Kodierens ist die Verfolgung und Schaffung generativer Fragestellungen, um die gesammelten Daten in Kategorien einzuteilen. Die Kodierung ist eine zentrale Bedingung für den permanenten Vergleich und wichtig für die anschließende Theorienbildung (vgl. Kelle und Kluge 2010: 58), da der Forschungsprozess die Frageebene verlässt und erst durch die Abstraktion interpretierbar wird.

Die Kodierung besteht nach Meinung von Kelle & Kluge (2010: 59) aus folgenden Punkten: 1. Textpassagen werden indiziert bzw. kodiert, indem ihnen bestimmte Kategorien zugeordnet werden. 2. Synopse aller Textpassagen; vergleichende Analyse. 3. Grundlage dieses Vergleiches; Bildung neuer (Sub-)Kategorien.

Die Analyse für diese Arbeit erfolgt mittels einer Software. Ein computergestütztes Programm erleichtert den Auswertungsprozess und ermöglicht gerade bei der Handhabung von großen Datenmengen eine leichte Exploration und Kodierung ebendieser Daten. Des Weiteren können Memos vermerkt und nachträglich Verknüpfungen erstellt werden. Zudem besitzen sie den Vorteil, dass keine Textstellen verloren gehen (Kelle & Kluge 2010: 60). Die qualitative Inhaltsanalyse reiht sich hinter die Transkription der Interviews ein. Ihre Aufgabe ist die Aufarbeitung der Daten, sodass sie der Auswertung zugänglich gemacht werden und der Interpretation einen Weg ebnen. Am Ende sollte die Auswertung, d.h. die Analyse von Fällen und fallübergreifenden Zusammenhängen erfolgen (Gläser & Laudel 2010).

3.4 Aufbau der Arbeit und Artikelübersicht

In den folgenden Kapiteln kommt es zu einer Darstellung der veröffentlichten oder eingereichten Artikel. Der Erhebungszeitraum liegt im Jahr 2015. Aus diesem Grund wurden

Ereignisse nach der Datenerhebung lediglich benannt, jedoch nicht ins Zentrum der Analyse gestellt. So bestehen die Kapitel 4 bis 6 aus den jeweiligen Artikeln. Jedes Kapitel besitzt eine eigene Struktur, mit eigener Untergliederung sowie eigenem Literaturverzeichnis. Der erste Artikel (Kapitel 4) bezieht sich zunächst auf die Wahl und die Ausdifferenzierung der Vertriebswege kleiner ländlicher Käsereien. Der anschließende Artikel (im Kapitel 5) handelt von Prozessen des Wissenstransfers während des Implementierungsprozesses ländlicher Käsereien. Der dritte und somit letzte Artikel (im Kapitel 6) zeigt eine Betrachtung organisatorischer Veränderungen im Produktionssystem. Das an die Artikel anschließende Kapitel 7 diskutiert die dargelegten Studien.

Der erste Artikel *„Wertketten in der Milchwirtschaft: die Ausdifferenzierung der Vertriebswege kleiner Käsereien in Slowenien“* zeigt, wie Phänomene auf der Makro- und Mesoebene zur strukturellen Veränderung der Vertriebswege auf Betriebsebene beitragen. Die genannten Phänomene werden in einen nationalen sowie internationalen Kontext gestellt. Außerdem werden defensive Motivationsmuster der Produzenten als Reaktion auf die ruinöse Einbindung in das Produktionssystem aufgezeigt sowie Potentiale und Risiken veranschaulicht.

Der zweite Artikel *„Die Rolle des non-formalen & informellen Lernens bei der Initialisierung ländlicher Käsereien in Slowenien“* betrachtet den Implementierungsprozess von Mikrokäsereien in Slowenien. Die Lernprozesse im Produktionssystem, sowie die Rolle von nicht formalen Kursen, erhalten in diesem Kapitel besondere Beachtung. Dieser Artikel zeigt darüber hinaus, wie ein semiinstitutioneller Akteur bei der Implementierung neuer Mikrokäsereien hilft, und wie sich der weitere Entwicklungsprozess bereits bestehender Käsereien gestaltet.

Der dritte Artikel *„Pluralisation of the Slovenian dairy system. The effects of upgrading and consolidation“* handelt von Restrukturierungsprozessen im slowenischen Milchsektor. In ihm werden jene Aufwertungsprozesse aufgezeigt, die dazu führen, dass kleine und mittlere Akteure zunehmend Marktmacht aufbauen konnten. Darüber hinaus werden vor dem Hintergrund von komplexen Marktmechanismen pluralistische Tendenzen am Beispiel von Slowenien veranschaulicht. In besonderer Weise stehen die Prozesse im Vordergrund, die sich

in den vergangenen Jahren an den Anfang der Wertkette verlagert haben und dem Zweck dienen, größere Werte zu binden, um sich an die volatilen Preise und die nicht steuerbaren Marktprozesse anzupassen.

4 Wertketten in der Milchwirtschaft: die Ausdifferenzierung der Vertriebswege kleiner Käsereien in Slowenien

Mitteilungen der Österreichischen Geographischen Gesellschaft, 159. Jg.
(Jahresbestand) Wien 2017, S. 243-263

Nicolai DELLMANN und Markus HASSLER, beide Marburg/Lahn*

*Erste Einreichung / initial submission: 05/2017; revidierte Fassung / revised submission: 10/2017;
endgültige Annahme / final acceptance: 10/2017*

mit 2 Abb. und 2 Tab. im Text

INHALT

<i>Summary</i>	243
<i>Zusammenfassung</i>	244
1 Einleitung	244
2 Theorie: Wertketten in der Milchwirtschaft	247
3 Die slowenische Milchwirtschaft: Struktur, Politik und Regulierung	250
4 Vertriebsstrukturen in der slowenischen Milchwirtschaft	252
5 Direkte Distributionsformen	255
6 Fazit	260
7 Literaturverzeichnis	261

Summary

Value chains in dairy economy: differentiation processes of small cheese dairies' sales channels in Slovenia

The Slovenian dairy industry is characterised by processes of consolidation that have led to a sharp decline of small producers. Thus, Slovenian dairy farmers develop specific strategies to allow for a survival in the production process. This article analyses various sets of activities Slovenian small-scale producers develop to implement own direct sales channels as well as further processing strategies. These strategies grow more important for Slovenian dairy farmers since milk prices remain very volatile and regulatory mech-

anisms, which protect the milk farmers, erode. The article emphasises the connection between global events, such as financial crises, and the changes on the farm level. The drawback of the increasing consolidation of retail and globalisation in milk processing, together with milk prices, were identified to be the main driver mechanisms for the producers to create their own direct distribution patterns. Contemporary approaches to value chain analyses, such as the Global Value Chain and Global Production Networks, provide the theoretical framework for this research, which primarily serves to understand the power constellations in the Slovenian milk sector.

Keywords: Value chain analysis, power, distribution channels, milk sector, Slovenia, micro dairies

Zusammenfassung

Die slowenische Milchindustrie ist von Prozessen der Konsolidierung gekennzeichnet, die einen starken Rückgang kleiner Produzenten zur Folge haben. Vor diesem Hintergrund entwickeln slowenische Milchbauern besondere Strategien, um im Produktionsprozess bestehen zu können. Dieser Artikel stellt eben solche Strategien zur Ausdifferenzierung eigener, direkter Vertriebswege sowie Weiterverarbeitungsprozesse dar, die im Zuge volatiler Milchpreise und des Wegbrechens regulatorischer Mechanismen immer dringlicher auf die slowenischen Milchbauern Einfluss nehmen. Dazu wurden Veränderungen auf der Unternehmensebene der Produzenten in den Zusammenhang mit globalen Ereignissen wie Wirtschaftskrisen gestellt. Die zunehmende Konsolidierung des Einzelhandels und die Globalisierung in der Milchweiterverarbeitung konnten dabei als wichtige Antriebsmechanismen identifiziert werden, die zusammen mit dem Milchpreis die Produzenten dazu veranlassten, eigene, direkte Distributionsmuster zu schaffen. Zeitgenössische Ansätze der Wertkettenanalysen wie beispielsweise die Global Value Chain und Global Production Networks bilden den theoretischen Rahmen dieser Forschung, die primär dazu dient, die Machtkonstellationen im slowenischen Milchsektor zu verstehen.

Schlagwörter: Wertkettenanalyse, Macht, Vertriebswege, Milchsektor, Slowenien, Mikro-käsereien

1 Einleitung

Milch als Nahrungsmittel kommt aus einem zunehmend komplexen und sich rasch wandelnden Produktionssystem (DRIES et al. 2009; SWINNEN et al. 2006; DOUPHRAE et al. 2013). Dieses System ist geprägt von der zunehmenden Bedeutung großer, wachsender Produzenten und einer Akkumulation von Macht im Lebensmitteleinzelhandel. Als (Unternehmens-)Macht bezeichnet man die Fähigkeit, finanzielle und materielle Ressourcen sowie Humanressourcen zu koordinieren und innerhalb der Wertkette zu steuern (HENDESON et al. 2002, S. 450). Dieser Macht sind viele kleine Milchbauern mit ihren öko-

nomischen Strukturen nicht gewachsen. Infolgedessen findet in vielen Ländern Europas ein Hofsterben statt (DRIES et al. 2009; MARQUER 2015). Milch wird stattdessen in einem System produziert, das durch arbeitsteilige und komplexe Strukturen gekennzeichnet ist. Es sind spezialisierte Unternehmen, welche mit großen Viehbeständen Skalenerträge erzielen und neueste Stalltechnologien wie z.B. robotergesteuerte Melktechnik verwenden (CAJA et al. 2016).

Dieser generelle Befund trifft auch auf Slowenien zu. Seit der Unabhängigkeit im Jahr 1991 ist Slowenien durch den Übergang von einer sozialistischen zu einer marktwirtschaftlich geprägten Wirtschaft gekennzeichnet (BOJNEC & FERTŐ 2014). In diesem Transformationsprozess veränderten sich auch die landwirtschaftlichen Produktionsstrukturen. Die öffentlichen Produktionsbetriebe wurden seit 1992 privatisiert oder aufgelöst. Die Milchproduktion wird heute zur Gänze vom privaten Sektor getragen.

Die Struktur der slowenischen Milchproduktion ist von zahlreichen Kleinbetrieben gekennzeichnet. Aufgrund des überwiegend hügeligen bis hochalpinen Reliefs herrscht in Slowenien starke Konkurrenz um die Nutzung der agrarischen Gunstflächen. Lediglich 23,7% der Landesfläche sind landwirtschaftlich nutzbar (ZAGORC et al. 2014). Größere Nutzflächen wie die um Laibach [Ljubljana] oder Cilli [Celje] und die im Dreieck Marburg [Maribor] – Pettau [Ptuj] – Windischfeistritz [Slovenska Bistrica] bilden die Ausnahme. So ist es nicht verwunderlich, dass im Osten des Landes 70% der Agrargüter produziert werden, denn hier liegen die meisten landwirtschaftlichen Gunstflächen. Der Westen des Landes hingegen ist von Hügeln und Bergen sowie von Karst und mediterranem Klima geprägt. Insbesondere die Almwirtschaft in Form pastoraler Transhumanz ist in den alpinen Regionen weit verbreitet. Die meisten landwirtschaftlichen Betriebe befinden sich in den östlichen Gebieten. Milchbetriebe findet man jedoch überwiegend in den westlichen Regionen. Dem Statistischen Amt Sloweniens zufolge (SURS 2016) sind 10% aller Betriebe im Haupterwerb milchwirtschaftliche Betriebe. Weitere 8,6% sind mit der Aufzucht von Schafen und Ziegen beschäftigt, 6% als Mischbetriebe. So sind auch 48,9% der agrarisch nutzbaren Flächen Dauergrünlandgebiete (Wiesen und Weiden). Die Milchwirtschaft bildet somit den wichtigsten Teil des slowenischen Agrarsektors (ZAGORC et al. 2014).

Die Qualität der Milch, die in Slowenien produziert wird, entspricht höchsten europäischen Standards. Sie wird durch den Einsatz neuester Techniken seit Jahren kontinuierlich verbessert (VAN BERKUM 2009; MAERS 2014). Der überwiegende Teil der Milch wird konventionell produziert, lediglich 1,2% der Produktion im Jahr 2016 ist biologisch (SURS 2016). Der Anteil biologisch produzierter Milch wächst dennoch stark. Bislang gelten im slowenischen Produktionsprozess andere Qualitätskennzeichnungen als etwa in Österreich. So wird häufig der Ausdruck *traditionell* verwendet, eine dazu begleitende Zertifizierung fehlt jedoch größtenteils. Weitere Kennzeichnungen wie *Silofreiheit* oder *Heumilch* spielen in Slowenien eine untergeordnete Rolle (SCHERMER et al. 2010). Andere Aufwertungsprozesse wie beispielsweise die Weiterverarbeitung sind in Slowenien von größerer Bedeutung.

Die Weiterverarbeitung von Rohmilch wird beinahe ausschließlich von den Molkeereien betrieben. Im Jahr 2014 wurden über 86,2% der Milchproduktion an die Molkeereien zur Verarbeitung geliefert (SURS 2015), darunter an die drei großen Unternehmen

Ljubljanske mlekarne, Celjske mlekarne und Pomurske mlekarne, die zusammen 90% der slowenischen Milch aufkaufen (VAN BERKUM 2009; MUMINOVIĆ & PAVLOVIĆ 2012).

In den Jahren nach der politischen Wende gab es kaum ausländische Investitionen in den Milchsektor. Dies änderte sich mit der Akquisition von Ljubljanske mlekarne durch die französische Lactalis-Gruppe im Jahr 2012. Allein Ljubljanske mlekarne kaufen ca. 50% der gesamten produzierten Milch (MUMINOVIĆ & PAVLOVIĆ 2012). Die Verteilung von verarbeiteten Milch- und Milchprodukten umfasst über den Verarbeitungssektor hinaus auch private Fachgeschäfte, private Großhändler und die Vertriebsnetze von Einzelhandelsketten. Letztere sind in Slowenien stark konzentriert, sodass bereits 2003 die drei größten Einzelhändler 83% aller Lebensmittelverkäufe bestritten (DRIES et al. 2009; KUJAR et al. 2014; STATISTA GMBH 2016a, b).

Im Fokus der einschlägigen Literatur stehen insbesondere Analysen, die Probleme und Chancen aufzeigen, die aus der Einbindung in höherwertige Netzwerke (z.B. GULATI et al. 2007; MAKONI et al. 2014) oder dem Anschluss an Produktionsnetzwerke resultieren (z.B. MARKELOVA et al. 2009; DRIES et al. 2009). Diese Beiträge konzentrieren sich jedoch vor allem auf die Rolle internationaler Leitfirmen und die Veränderungen der zugrunde liegenden Zulieferstruktur auf den weniger entwickelten Zielmärkten. Andere Arbeiten befassen sich mit neuen Entwicklungspfaden bei der konventionellen Milchproduktion wie der Spezialisierung auf funktionelle Lebensmittel in Industriestaaten (MENRAD 2003; EUROMONITOR 2010; VITAFODS EUROPE 2017). Keine Beachtung fanden bisher Veränderungen, die sich auf der betrieblichen Ebene der Produzenten vollziehen. Solche Untersuchungen machen aber qualitativ belegbar, warum und wie Produzenten wertbindende Prozesse am Hof konzentrieren, um nicht aus dem Produktionsprozess auszuschneiden. Slowenien eignet sich dazu besonders als Untersuchungsraum, weil viele Umstrukturierungsprozesse stattfinden, die Anpassungsprozesse der Milchproduzenten in besonderem Maße erforderlich machen.

Ziel des vorliegenden Beitrags ist es, die vielfältigen Prozesse aufzuzeigen, die durch die strukturellen Veränderungen in Slowenien entstehen. Es interessieren uns dabei besonders die unterschiedlichen Strategien, die wegen der hohen Abhängigkeit vom vorherrschenden System entwickelt wurden, um dem stark schwankenden Milchpreis gegenüber elastisch zu sein. Dazu wird zunächst der theoretische Rahmen dargelegt, der dieser Forschung zugrunde liegt. Anschließend wird die Struktur des Produktionssystems erläutert und werden systemrelevante Faktoren sowie die Vertriebsstrukturen in der slowenischen Milchwirtschaft beschrieben. Besondere Beachtung finden dabei die Vertriebsstrategien der Mikrokäsereien. Abschließend werden die Forschungsergebnisse resümiert und wird ein Ausblick auf zukünftige Entwicklungen in der slowenischen Milchwirtschaft geboten.

Der Artikel ist Teil einer 2015 durchgeführten qualitativen Erhebung zu neuen Distributionsformen von Mikrokäsereien in Slowenien und veranschaulicht die reziproken Prozesse zwischen einem globalisierten Sektor und den regionalökonomischen Effekten. Insgesamt wurden 22 Tiefen- und Experteninterviews mit verschiedenen Akteuren im slowenischen Produktionssystem von Milch und Milchprodukten durchgeführt und mittels qualitativer Inhaltsanalyse analysiert und interpretiert. Unter den Befragten waren

Milchbauern, Vertreter von Gebietskörperschaften und des Landwirtschaftsministeriums, Schüler von Bauernschulen, Konsumenten sowie Einzelhändler, die nach ihrer Stellung im Produktionsnetzwerk ausgewählt wurden. Andere Interviewpartner wurden durch ein Schneeballauswahlverfahren gewonnen.

Die Feldforschung konzentrierte sich auf Akteure der Angebots- und Nachfrageseite in der Hauptstadt Laibach sowie in den Statistischen Regionen Oberkrain [Gorenjska statistična regija] und Zentralslowenien [Osrednjeslovenska statistična regija]. Außerdem wurden Akteure in der östlichen Statistischen Region Draugebiet [Podravska statistična regija] befragt, die eine ländliche Käserei betreiben oder dies vorhaben. Zudem wurden neben weiterführender Literatur auch sekundärstatistische Quellen analysiert wie die des Statistischen Amtes von Slowenien.

2 Theorie: Wertketten in der Milchwirtschaft

Sozio-ökonomische Prozesse des Wandels lassen sich im zeitgenössischen Kontext besonders aus der Perspektive einer Dienstleistung oder eines physischen Gutes anschaulich nachzeichnen und erklären. Der entscheidende Vorteil dabei ist, dass sektorenübergreifende Prozesse in der Betrachtung einer Wertkettenanalyse berücksichtigt werden (STURGEON et al. 2008). Netzwerkansätze, seien sie linear (z.B. Global Value Chains) oder netzwerkartig (z.B. Global Production Networks), sind ein geeigneter analytischer Rahmen, um spezifisches Wissen zur Segmentierung und Fragmentierung von arbeitsteiligen Produktionssystemen zu generieren (HENDERSON et al. 2002; GEREFFI et al. 2005; COE et al. 2008). Dabei werden ein Produkt oder eine Dienstleistung ins Zentrum der Betrachtung gestellt. Davon ausgehend können unterschiedliche vor- und nachgelagerte Prozesse sowie zwischenbetriebliche Beziehungen bei der Produktion von Gütern und Dienstleistungen analysiert werden (COE et al. 2004). Die globale Perspektive ist bei diesen Ansätzen lediglich die höchstdimensionale Betrachtungsebene, es können aber auch regionale Prozesse mit diesem Rahmen analysiert werden (HENDERSON et al. 2002; COE et al. 2004).

Von besonderer Bedeutung für diese analytische Vorgehensweise sind Machtkonstellationen zwischen verschiedenen Akteuren im Produktionssystem, welche in der Regel asymmetrisch sind (GEREFFI et al. 2005). Die Machtverteilung innerhalb eines Netzwerkes ist keinesfalls konstant, sondern verändert sich dynamisch, z.B. durch technische Innovationen, Investitionen oder Institutionen (HENDERSON et al. 2002).

Das Produktionssystem von Lebensmitteln ist ebenfalls von Machtasymmetrien geprägt und wird von großen Lebensmitteleinzelhändlern und großen Zulieferbetrieben dominiert. Oligopole im Lebensmitteleinzelhandel in vielen Ländern Europas ermöglichen es den Akteuren im Einzelhandel, den Wettbewerbsdruck auf die Zulieferer zu übertragen (HENDRICKSON et al. 2001; COE & HESS 2005; COE & WRIGLEY 2007; REARDON et al. 2009; MILBERG 2008). Insbesondere im Lebensmitteleinzelhandel führte diese Entwicklung auch zur Etablierung von großen und potenten Zulieferern (COE & WRIGLEY 2007). Diese Konsolidierung bei den Zulieferern mündet in eine Struktur, die es ihnen ermöglicht, den Wettbewerbsdruck auf Rohwarenhersteller zu übertragen.

Dieser Preisdruck, der durch die Akkumulation von Macht durch die Lebensmitteleinzelhändler entsteht, betrifft auch das Produktionssystem von Milch und Milchprodukten. Dabei wird das Produktionsnetzwerk von Milch immer mehr globalisiert (CLARK et al. 2007; SWINNEN et al. 2006). Dies bezieht sich auf die räumliche Herkunft der Produktionsinputs (z.B. Futtermittel aus Südamerika, Melktechnik aus Italien) wie auch auf das räumliche Muster der Vertriebsregionen, z.B. der europäischen Milchwirtschaft (z.B. Milchpulver nach China) (OECD 2016; DOUPHRATE et al. 2013). Innovationen in den Bereichen Futtermittel, Produktionstechnik und Weiterverarbeitung wirken sich daher zunehmend auf alle globalen Produktionsräume der industriellen Milchwirtschaft und deren Wettbewerbsfähigkeit gleichzeitig aus (DRIES et al. 2009). Die Bedingungen für die Wettbewerbsfähigkeit von Betrieben und Produktionsregionen sind immer mehr von naturräumlichen Produktionsfaktoren entkoppelt. Stattdessen sind wirtschaftliche und soziale Faktoren wie der Zugang zu neuem Produktionswissen, die Verfügbarkeit von Fachkräften oder der Zugang zu Märkten von größerer Bedeutung (CLARK et al. 2007; DAIRY AUSTRALIA 2014; DOUPHRATE et al. 2013; OECD 2016).

Investitionen in Betriebe und der Einsatz von innovativen Produktionstechniken können zu Aufwertungsprozessen auf verschiedenen Ebenen führen. Prozessupgrades wie der Einsatz von robotergesteuerten Elementen in der Produktion führen zu kürzeren Arbeitszeiten. Somit können die Produzenten entweder größere Kapazitäten bedienen oder andere Arbeit verrichten. Eine Aufwertung der Produktion bewirkt auch der Einsatz von Hochleistungsrinderrassen wie der Rasse Holstein-Friesian. Deren höhere durchschnittliche Milchleistung resultiert in einer höheren Produktion und somit in weiteren Erlösen (CLARK et al. 2007; VANDEHAR et al. 2016).

Rohmilch ist ein multifunktionaler Lieferant von Kohlehydraten, Proteinen und verschiedenen Vitaminen. Deshalb werden aus dem Rohstoff Rohmilch verschiedene Produkte hergestellt. Die Weiterverarbeitung von Rohmilch zu Trinkmilch ist bereits ein wichtiger wertschöpfender Prozess. Rohmilch darf vielerorts nicht unbehandelt in den Handel gelangen, was u.a. an der hohen Keimbelastung liegt. Pasteurisieren und Homogenisieren sind die grundsätzlichen Verfahren, um Milch vertreiben zu können. Ein weiterer wertschöpfender Prozess besteht in der Weiterverarbeitung der Rohmilch zu Milchprodukten (Produktupgrade) wie Labkäsesorten und Sauermilchprodukten. Ein aktueller Trend ist der massive Ausbau der Produktion von Molkereiprodukten, wodurch zusätzliche Gewinne erzielt werden können, sowie die Entwicklung neuartiger Produkte wie laktosefreier Milch für Menschen mit Laktoseintoleranz oder bestimmter Joghurt-Kulturen, welche die Verdauung anregen sollen (MENRAD 2003). Belege für Aufwertungsprozesse entlang der gesamten Wertkette sind geschützte Herkunftsangaben und Angaben zur Produktionsweise (Bio, Demeter). Weitere wertschöpfende Arbeitsschritte auf Produzentenebene sind die ausschließliche Heufütterung und die daraus entstehende Heumilch.

Die in produktiven Regionen ansässigen Molkereiunternehmen sind in den vergangenen Jahrzehnten zu globalen Unternehmen aufgestiegen (HENDRICKSON et al. 2001). Die Weiterverarbeitung von Milch und deren Distribution ist Ausgangspunkt für Preisbildungsmechanismen und im Wesentlichen auch verantwortlich für die Konzentration von Macht entlang der Wertkette. Bei der Restrukturierung spielen private Unternehmen

eine wichtige Rolle, so z.B. die oben beschriebenen Akteure aus dem Lebensmitteleinzelhandel oder aber globale Molkereiunternehmen.

Auch wenn aller Wahrscheinlichkeit nach ein Großteil der weltweit produzierten Milch einen informellen Weg geht, sind Verarbeitung und Vertrieb der formal erfassten Milch global organisiert und befinden sich in der Hand einiger großer kapitalintensiver Unternehmen (20 Unternehmen = Marktanteil von 31,4%) (IFCN 2013). Die Warenströme sind somit stark kanalisiert. Molkereien genießen aufgrund ihrer Bindegliedfunktion zwischen Produktion und Distribution einen privilegierten Zugang zum Absatzmarkt und sind in der Lage, große Milchmengen an sich zu binden. Dies vergrößert ihre Angebotsmacht. Der Großteil der Macht konzentriert sich also am Ende der Wertkette (ABDULSAMAD & GEREFFI 2016).

Wie die Macht in einem Wertschöpfungsnetzwerk verteilt ist, richtet sich außerdem nach Akteursbeziehungen. Maßgebend dafür sind zum Teil unterschiedliche Unternehmensorientierungen und entsprechende Fähigkeiten, über die die Molkereien verfügen müssen. ABDULSAMAD & GEREFFI (2016, S. 14) unterscheiden drei Fähigkeiten, die eine Molkerei in Abhängigkeit von ihrer Strategieorientierung besitzt: „(i) a ‘trust-based’ relationship with milk suppliers; (ii) the reach and scope of their distribution networks; and (iii) innovation and branding“. Demnach besteht ein enger Zusammenhang zwischen dem Kostenführerschaftswillen der Leitfirma – in diesem Fall einer Molkerei – und einem starken Vertrauensverlust auf Seiten der ihr zuliefernden Rohmilchproduzenten. Dies trifft zumindest dann zu, wenn eine Molkerei eine produktorientierte Strategie wählt. Weitere Strategien können prozess- und marktorientiert und mit spezifischen, mehr oder weniger gut quantifizierbaren Fähigkeiten verbunden sein (vgl. ABDULSAMAD & GEREFFI 2016). Es zeigt sich also eine Diskrepanz zwischen Produktion und Distribution, die sich zwar je nach Produktionssystem durch die Unternehmensorientierung der Leitfirma unterscheidet. Im Kern jedoch gibt es vielfältige Prozesse, die für Wertschaffung und Wertbindung grundlegend sind.

Die fehlende Weiterverarbeitung durch die Rohmilchproduzenten führt zu einer Verlagerung des Preisdrucks. Der Preisdruck kann beinahe ungehindert an die Produzenten weitergegeben werden (SWINNEN et al. 2006; SWINNEN & VANDEPLAS 2011). Dies führt wiederum dazu, dass für die Produzenten wichtige Gewinne verloren gehen und es entweder zur Betriebsaufgabe oder zum Ausbau der Produktionskapazitäten kommt. Hinzu kommen stetig wechselnde politische Rahmenbedingungen. Staatliche Interventionen führten bisher dazu, dass eine fragmentierte Produktionsbasis erhalten blieb. Nicht zuletzt aufgrund der unzähligen Handelsbarrieren und der Vielzahl an Fördermitteln gilt der Milchsektor weiterhin als verzerrt (BEGHIN 2006). Neuere Gesetze sowie Aufhebungen von Regelungen führen zum erneut wachsenden Druck auf die Erzeuger.

Eine Möglichkeit, sich vom behindernden Muster der Produktion zu befreien, ist die Aneignung eigener Weiterverarbeitungsschritte und der Aufbau eigener Distributionswege. Diese können dazu beitragen, dass die zuvor benannten Fähigkeiten von den Molkereien auf die Produzenten verlagert werden und so auch eine Verlagerung der Macht zugunsten der Produzenten eintritt.

3 Die slowenische Milchwirtschaft: Struktur, Politik und Regulierung

Starken Einfluss auf die strukturelle Entwicklung der Landwirtschaft in Slowenien haben politische Regulierungen auf lokaler, nationaler und supranationaler Ebene. Die Milchwirtschaft zählt zu den am stärksten regulierten landwirtschaftlichen Marktsektoren innerhalb der Europäischen Union (EU) und ihrer Mitgliedsstaaten. Ziel der supranationalen und staatlichen Interventionen ist es, die Milchpreise zu stabilisieren und somit die Wettbewerbsfähigkeit der milchproduzierenden Betriebe zu steigern (KEANE & O'CONNOR 2009; EUROPEAN UNION 2014). Bauern erhalten in der Regel Direktzahlungen. So wird beispielsweise die Erhaltung des Dauergrünlandes zusätzlich prämiert. Die europäische Milchwirtschaft ist jedoch tendenziell von einer Überproduktion geprägt. Mit einer Produktionsquotenregulierung wurde in der Vergangenheit versucht, dieser Überproduktion zu begegnen. Damit sollte ein Marktpreisverfall durch ein überhöhtes Angebot in Relation zur Nachfrage verhindert werden. Nach Abschaffung dieser Produktionsquotenregelung im Jahr 2015 wirken nun die Marktpreismechanismen ungehindert. Dies führt zu einem Überangebot und zu einem Preisverfall für die Produzenten (im Jahr 2016 21,62 Euro pro 100 kg Rohmilch) (EUROPEAN COMMISSION 2017).

Dieses Überangebot hat eine enorme Machtakкумуляtion bei Akteuren auf der Nachfrageseite zur Folge und führt zeitweise zu Marktpreisen unter den Erzeugerpreisen. In der Folge kann dieses Überangebot zu Prozessen der Marktkonsolidierung führen, in der landwirtschaftliche Betriebe mangels Betriebskostendeckung zur Aufgabe gezwungen werden. Diese Konsolidierung auf der Angebotsseite wird auch bei Betrachtung der strukturellen Entwicklung der milchproduzierenden Betriebe in Slowenien deutlich (Table 1).

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
>500 t/J	33	35	49	49	53	55	63	73	71	87	102
100–500 t	1.180	1.224	1.343	1.346	1.334	1.364	1.409	1.452	1.363	1.424	1.483
50–100 t	1.748	1.723	1.699	1.683	1.637	1.601	1.555	1.539	1.480	1.431	1.424
10–50 t	5.062	4.720	4.292	4.053	3.792	3.517	3.320	3.077	3.025	2.800	2.594
<10 t	1.674	1.337	1.106	914	878	752	606	543	503	478	404
Insgesamt	9.697	9.039	8.489	8.045	7.694	7.289	6.953	6.684	6.442	6.220	6.007

Quelle: SURS 2015

Tab. 1: Strukturelle Entwicklung der milchproduzierenden Betriebe in Slowenien. Anzahl der Betriebe 2005–2015

Tabelle 1 stellt die strukturelle Entwicklung der milchproduzierenden Landwirtschaft in Slowenien dar. Im Zeitraum von zehn Jahren (2005–2015) hat sich die Anzahl der Milchbauern von 9.697 auf 6.007 reduziert. Diese Konsolidierung hat vor allem kleinere und mittelgroße Betriebe getroffen. Der Anteil der Betriebe mit geringer Produktions-

menge von Rohmilch sinkt kontinuierlich. Das Marktsegment der Kleinbauern mit einem Produktionsvolumen von unter zehn Tonnen Milch jährlich hat sich im Zeitraum von zehn Jahren mehr als gedrittelt. Von insgesamt 1.674 Betrieben im Jahr 2005 waren 2015 nur noch 404 Betriebe aktiv. Auch im Marktsegment der Bauern mit 10 bis 50 Tonnen jährlicher Milchproduktion gab es viele Betriebsaufgaben. Insgesamt haben von 5.062 Betrieben im Jahr 2005 mehr als 2.468 Betriebe im Verlauf von zehn Jahren die Milchproduktion eingestellt. Bei den Großbetrieben mit einer Produktion von 100 bis 500 Tonnen und über 500 Tonnen jährlich gab es hingegen im gleichen Zeitraum eine Zunahme der Betriebe. Bei den Milchproduzenten im Spektrum von 100 bis 500 Tonnen stiegen die Betriebszahlen von 1.180 auf 1.483, während die Zahl der Betriebe mit einem Produktionsvolumen von über 500 Tonnen massiv stieg und sich verdreifachte. Somit wird deutlich, dass es zu einer Verschiebung der Produktion im Privatsektor von der Klein- zur Großproduktion kommt. Es droht die Marginalisierung der Gruppe der Kleinstproduzenten.

Die Gründe für diese Entwicklung liegen bei den hohen (pagatorischen) Kosten für die Milchproduktion. Hinzu kommen Kosten für die Erfüllung von Milchhygienestandards, die durch den Gesetzgeber vorgegeben werden. Die Zahl der Akteure sinkt weiterhin durch die Verlagerung zu Gunststandorten. Aufgrund gesetzlicher baulicher Einschränkungen bei der Erweiterung von Stallungen können damit verbundene Investitionen nicht getätigt werden. Mittelgroße und große Betriebe hingegen haben deutlich besseren Zugang zu Investitionsquellen. Diese Betriebe investieren in den Ausbau ihrer Produktionskapazitäten. Damit steigen manche Produzenten zu Großproduzenten auf. Diese wiederum erhalten durch die Kapazitätserweiterungen die Möglichkeit, Skalenerträge zu erzielen. Die Rationalisierung der Produktion führt darüber hinaus zu geringeren Personalkosten bei solchen Produzenten. Verglichen mit großen Produzenten ist das Marktsegment der kleinen und mittleren Betriebe zudem stärker von Betriebsaufgaben durch Generationenwechsel betroffen. Geringe Verdienstmöglichkeiten, schwere körperliche Arbeit und eine ungewisse Zukunft führen zu einem Scheitern der Betriebsübergabe an die nächste Generation.

Größere Betriebe übernehmen und bewirtschaften dann die Flächen der aufgegebenen Kleinbetriebe. Somit sank die Zahl der produzierenden Betriebe, während die Produktionsmenge in den Jahren 2005–2014 nahezu konstant blieb (SURs 2015). Auffällig ist die Verringerung der Milchproduktionsmenge bei kleinen und mittleren Betrieben. Im Jahr 2005 erzeugten diese Betriebe (<100 Tonnen) circa 51% (2005 = 262.278t/J, 2014 = 185.587t/J) der gesamten Menge. Im Jahr 2014 erreichte diese Gruppe nur noch einen Anteil von 35% am gesamten Volumen. In starkem Kontrast dazu stehen die Betriebe mit einer jährlichen Milchleistung von über 500 Tonnen. Diese Unternehmen steigerten ihre Produktion von 39.324 Tonnen im Jahr 2005 auf 71.449 Tonnen im Jahr 2014.

Diese Konsolidierungsprozesse in der slowenischen Landwirtschaft während der Dekade 2005–2014 haben trotz der protektionistischen EU-Milchquotenregelung (bis 2015) (EUROPEAN UNION 2014) stattgefunden. Dies liegt vor allem am Markt- und Machtgefüge, in welches die slowenische Milchwirtschaft auf verschiedenen räumlichen Ebenen strukturell eingebettet ist. So ist auf globaler Ebene die Milchpreisentwicklung stark von der Nachfrage auf neuen Märkten für Milchprodukte, wie z.B. China, abhängig (FULLER et al. 2006). Zudem haben politische Prozesse wie das Handelsembargo Russlands für

agrарische Güter aus der EU Einfluss auf die angebotene Milchmenge und somit auf die Marktpreise.

Neben diesen preisbildenden globalen Marktprozessen existieren diverse Dynamiken auf der nationalen Nachfrageseite des Marktes für Milchprodukte. Dazu gehören auch die zunehmende Internationalisierung und Konsolidierung des Lebensmitteleinzelhandels, wie die Übernahme des größten slowenischen Einzelhändlers Mercator durch das kroatische Unternehmen Agrokor. Außerdem gewinnen Discounterketten wie Lidl und Hofer (Aldi Süd) Marktanteile am Gesamtmarkt für Lebensmittel in Slowenien. Im Jahr 2014 waren es 16.7% (STATISTA GMBH 2016). Der Marktanteil Hofers beispielsweise wächst enorm. Lag er im Jahr 2010 bei 7%, so erhöhte er sich bis zum Jahr 2014 auf 9,6% (STATISTA GMBH 2016). Diese Marktkonsolidierung im Lebensmitteleinzelhandel führt zu einer höheren Marktmacht auf der Nachfrageseite und zu einer Restrukturierung des Zuliefer-systems für Milchprodukte.

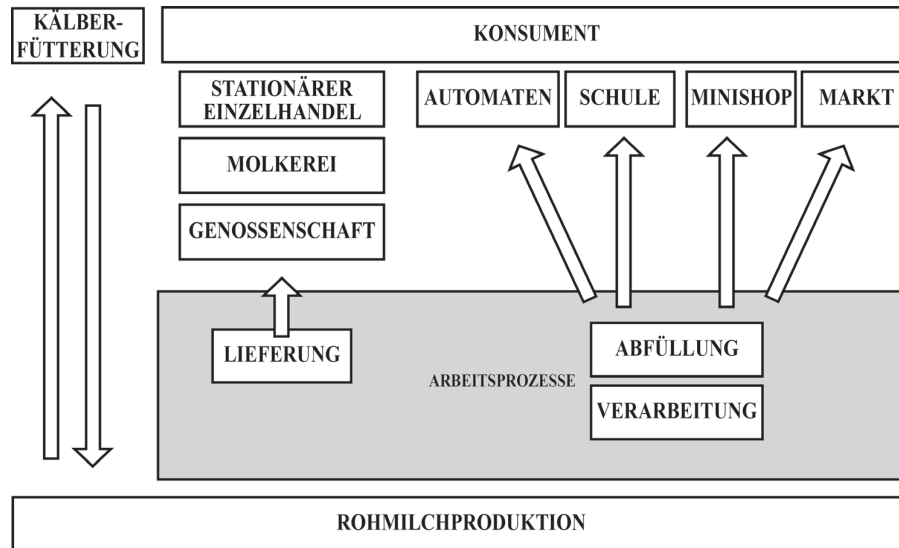
Dazu gehört auch die zunehmende Internationalisierung der Zulieferstrukturen. Internationale Einzelhändler greifen auf etablierte Zulieferunternehmen zurück, um Skalenerträge im Einkauf und somit potenziell höhere Gewinnmargen zu erzielen. So wird inzwischen der slowenische Käsemarkt zunehmend von ausländischen Diskountern und ausländischen Erzeugern beeinflusst.

4 Vertriebsstrukturen in der slowenischen Milchwirtschaft

Abbildung 1 zeigt die Vertriebsstrukturen im slowenischen Produktionssystem für Milch und Milchprodukte. Die Verwendungsarten gliedern sich, dargestellt nach ihrer Bedeutung am Gesamtoutput, in (1) indirekter Vertrieb, (2) Eigenbedarf und (3) direkter Vertrieb.

Allgemein sind die Handlungsspielräume der slowenischen Produzenten stark limitiert, wenn es um die Wahl des Distributionskanals geht. Beinahe alle milchproduzierenden Betriebe sind in Kooperativen oder Genossenschaften organisiert, die die Milch zunächst sammeln, um sie dann mit einer größeren Angebotsmacht an die Molkereien weiterzuverkaufen. Die Genossenschaften befinden sich zumeist im Anteilsbesitz der Bauern. Somit üben die Produzenten kollektiven Einfluss auf den Weiterverkauf durch die Genossenschaft aus. Neben den Produzentengenossenschaften werden die Molkereien auch direkt von den Produzenten bedient. Da die Transportkosten hier eine wichtige Rolle spielen, ist der Lieferradius beschränkt. Für die Rohmilchproduktion ergibt sich daraus ein insgesamt stark regionalisiertes Sammelsystem.

„It doesn't make sense for us to bring our milk to a dairy that is more than 20 kilometres away, for economic reasons. Here in Ptuj, we still have the cooperative and a dairy around. But there are some areas in Slovenia where the farmers have to drive a lot further to reach either a cooperative or a dairy. A lot of dairies got closed in the last 10 years.“ (Interview mit einem Produzenten)



Quelle: Eigene Darstellung

Abb. 1: Vertriebsstrukturen im slowenischen Produktionsnetzwerk

Das Netz der slowenischen Molkereien, welche die Milch zu verschiedenen Produkten verarbeiten, ist bereits stark konsolidiert. Es gibt in Slowenien daher kein dichtes Netzwerk von milchverarbeitenden Betrieben. Große Molkereien befinden sich nur in Regionen, in denen sich auch die Produktion räumlich konzentriert hat. Kleine Molkereien, die sich wie die Mlekarna Planika bei Karfreit [Kobarid] auf Almmilch und Weidemilch für die Käseproduktion spezialisiert haben, gibt es auch an peripheren Standorten wie im abgelegenen Isonzotal [Sočna dolina]. Karfreit liegt zwar nur knapp 90 Kilometer von Laibach entfernt, die Fahrzeit dorthin beträgt jedoch fast zwei Stunden. Somit bedienen die Bauern vornehmlich diese Molkerei.

Milchbauern sind auf das Vorhandensein von Molkereien und Genossenschaften oder Kooperativen angewiesen. So wird am Beispiel der Bohinjska sirarna in der Wochein [Bohinj] deutlich, dass eine kurzzeitige Schließung der Genossenschaft in einer abgelegenen Region auch die Schließung zahlreicher milchproduzierender Betriebe zur Folge haben kann. Das Unternehmen Bohinjska sirarna, das durch Schließung und Wiedereröffnung der Genossenschaft entstand, hat nun Schwierigkeiten, an die für die Herstellung eines traditionellen Käses notwendige Milchmenge zu gelangen.

Im slowenischen Produktionssystem für Milch und Milchprodukte bestehen darüber hinaus weitere direkte Verbindungen zwischen Genossenschaften und Molkereien in Form von Unternehmensbeteiligungen. Molkereien bieten z.B. den Bauerngenossenschaften bei Zahlungsschwierigkeiten Betriebsanteile an. Viele Molkereien sind im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrisen (2009/2013) und der daraus resultierenden niedrigen Milchpreise in finanzielle Schieflage geraten. Ein Beispiel hierfür ist die Beteiligung der Genossenschaft

Mlekarska zadruga in Pettau an der Molkerei Pomurske Mlekarne d.d in Murska Sobota. Die Bauerngenossenschaften bekommen dadurch die Möglichkeit, sich vertikal zu integrieren, was jedoch nicht das Ziel der meisten Genossenschaften ist. Dennoch wird dem Folge geleistet, um akuten Einnahmeausfällen entgegenzuwirken, was wiederum dazu führt, dass die Bauerngenossenschaften bei Missmanagement der Molkereien in Mitleidenschaft gezogen werden können.

Dieses derzeit fragile System trägt den Großteil der slowenischen Distribution. So werden 86,2% des gesamten Produktionsvolumens über Molkereien und Großeinkäufer abgewickelt (SURS 2015). Der prozentuale Anteil stieg in den Jahren von 2003 bis 2011 von 74,5% auf insgesamt 87,4% und erreichte seinen höchsten Stand vor der Eurokrise im Jahr 2012. Die enormen Konzentrationsprozesse dieses Sektors in den vergangenen Jahrzehnten werden daran deutlich. Dabei zeigt die Verwendung der slowenischen Rohmilch ein differenziertes Bild.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Anlieferung Genossenschaften & Molkereien	80,2	82,6	86,0	87,4	86,2	86,8	86,2	87,7
Kälberfütterung	13,5	12,2	9,4	8,2	8,9	8,4	9,1	8,0
Milch zur eigenen Verwendung	3,2	2,7	2,0	1,8	2,2	2,0	2,1	1,7
Direktvertrieb Milch	2,0	1,6	1,6	1,7	1,6	1,6	1,4	1,3
Weiterverarbeitung	1,0	0,8	1,0	1,0	1,2	1,2	1,3	1,3

Quelle: SURS 2015

Tab. 2: Verwendung der Rohmilch (in Tonnen) in Slowenien 2008–2015

Der zweitgrößte Wert der in Tabelle 2 dargestellten Rohmilchverwendung entfällt auf den betrieblichen Eigenbedarf. Dieser belief sich auf 11,2% im Jahr 2014. Dabei wird unterschieden zwischen betrieblichem Eigenbedarf für den Konsum und dem Verbrauch der Rohmilch zur Kälberfütterung. Die Produktion von Milch setzt grundsätzlich eine Laktation voraus, die bei der Kuh nach dem Abkalben einsetzt. Aus diesem Grund muss ein Teil der Milch für die Aufzucht der Kälber verwendet werden. Die Futtermittelproduktion beläuft sich dabei auf 9,1% der gesamten Produktion. Die verbleibenden 2,1% werden für den Eigenkonsum verwendet oder werden im Dorf gegen Waren und Dienstleistungen getauscht. Dieser Wert hat sich von 2003 bis 2014 von 17,7% auf 9,1%, also um 8,6% verringert. Die Verringerung dieser Werte, die z.B. durch die Verwendung von Futtermittelersatz zustande kommt, ermöglicht es, dass die Bauern mehr produzierte Milch in den Verkauf fließen lassen können. Das sorgt für höhere Erlöse bei den Milchproduzenten. Die restlichen 2,1% des Eigenkonsums entfallen auf die Herstellung von Weiterverarbeitungsprodukten für nichtkommerzielle Zwecke.

Eine andere Verwendungsart von Rohmilch ist der Direktvertrieb. Er machte im Jahr 2015 1,3% aus und hat sich gegenüber 2003 um 1,2% verringert. Die Weiterverarbeitung

der Rohmilch zu Milchprodukten stieg im gleichen Zeitraum um 0,3%, von 1,0% auf 1,3%. Grund für den Rückgang des Direktvertriebs sind strengere Anforderungen bei der Lebensmittelhygiene und bei der Eigenvermarktung. Für Slowenien greifen insbesondere die Maßnahmen der Verordnung EG 2004. Der kurze Anstieg im Jahr 2009 ist durch die Wirtschaftskrise zu begründen. In dieser Zeit gerieten viele Molkereien in finanzielle Probleme, die zur Folge hatten, dass die Bauern ihre Milch nur schwer weiterverkaufen konnten. Gleiches gilt für die Eurokrise im Jahr 2012, die viele Staaten des südlichen Europas, darunter auch Slowenien, traf.

Der Direktvertrieb bildet eine wichtige Alternative zu anderen, indirekten Vertriebsformen, insbesondere für kleinere Produzenten. Der Anteil dieser Vertriebsart sinkt aber im Vergleich zu anderen Vertriebsformen. Dies liegt zunächst daran, dass der Output der kleinen Produzenten, die solche Vertriebsarten wählen, sehr gering gegenüber dem Output einiger weniger, dafür sehr großer Produzenten ist, die zu einer indirekten Vertriebsform tendieren. Im Gegensatz zu den Werten des gesamten Outputs entschließen sich jedoch immer mehr slowenische Produzenten zum Direktvertrieb, um Schwankungen im Rohmilchpreis auszugleichen.

Die entscheidende Determinante hierbei ist der Milchpreis. Er wird zwischen Molkereien und dem Einzelhandel verhandelt. Dafür werden Aufträge vom Einzelhandel ausgeschrieben. Molkereien bewerben sich auf diese ausgeschriebenen Aufträge hin. Anschließend wird der Preis in Verhandlungen festgelegt. Diese Verhandlungen wirken sich dann auf den Auszahlungspreis der Molkereien und somit auf die Genossenschaften und die Erzeuger aus. Andere Einflussgrößen auf den Milchpreis sind die Qualität der Rohmilch, die sich am Protein- und Fettgehalt bemisst, sowie die Art der Milch nach Herkunft oder Produktionsweise.

5 Direkte Distributionsformen

Zur Differenzierung der Vertriebswege kam es insbesondere ab 2008 und ab 2012. Vor allem von kleinen und mittelgroßen Produzenten wird der Vertrieb direkt organisiert und über verschiedene Kanäle gestaltet. Die häufigsten Vertriebswege sind (1) der Verkaufsraum am Hof des Erzeugers, (2) Verkaufsautomaten, (3) Bauernmärkte sowie (4) die Schulspeisung.

Produktion und Verkauf der Milchprodukte erfolgen oft nebeneinander am Hof des Milcherzeugers. Häufig sind die Käserei und der Verkaufsraum in benachbarten Räumen zu finden. Verkaufsräume oder Minishops sind integrale Bestandteile der Vertriebsorganisation von Mikrokäsereien. Der Verkaufsraum besteht zumeist nur aus einigen wenigen Kühlschränken oder Vitrinen. Um die Attraktivität des Ladens zu erhöhen, werden saisonal auch weitere Produkte aus der eigenen Produktion verkauft sowie gelegentlich auch fremdbezogene Waren von Familienmitgliedern, Verwandten oder befreundeten Erzeugern wie Obst und Eier sowie verarbeitete Produkte wie Marmeladen und Nudeln. Die

zusätzlichen Angebote bieten die Möglichkeit, weitere Umsätze und Gewinne zu erzielen. Dies ist gerade angesichts der Investitionskosten nicht unwichtig, denn sie belaufen sich für eine Mikrokäserei durchschnittlichen auf bis zu 30.000 Euro.

„The average investment for the equipment is about 20,000 – 30,000 Euros. And then we don't talk about constructing a new building or something. It's just the equipment. The adaptation only. (...) Most farms have existing spaces, which they transform.“ (Interview mit der Landwirtschaftskammer)

Die Investitionskosten variieren je nach Ausgangssituation. Darüber hinaus müssen andere Kosten berücksichtigt werden, die die baulichen Maßnahmen betreffen. Wenn die Gebäudestruktur es zulässt, werden z.B. für die Käserei und den Verkaufsraum Gebäudeteile wie die Garage umfunktioniert. Wenn das nicht möglich ist, werden neue Gebäude errichtet, was jedoch einen erheblichen finanziellen Mehraufwand für die Produzenten bedeutet. Die Einrichtungskosten sind relativ hoch, vor allem für Kleinstlandwirte mit weniger als 50 Tonnen jährlicher Produktion. Bei gesicherter Hofnachfolge sind Investitionen in Käserei und Verkauf jedoch generationenübergreifend. Daher können sie auch kleine Produzenten in Kauf nehmen.

„The investment is a huge amount of money for me. But if you take 20 years into account, then it should be OK. If there are children interested in the farm and thinking of taking it over, that is no short-term investment. Then the investment is really long-termed. I am nearly 60 years old and my son goes to an agricultural school. So he is going to take over the farm. That was very important for the investment.“ (Interview mit einem Produzenten)

Die Etablierung neuer Geschäftsfelder ist für die slowenischen Milchbauern mit hohen Kosten und Risiken verbunden. Dies betrifft sowohl die Produktion als auch den Verkauf. Sie ergeben sich aus der kurzen Lebensdauer der nicht-pasteurisierten Waren. Daher sind kurze Vertriebswege und Warenketten elementar für die Produkte der Milchbauern. Um die Verfügbarkeit der Produkte zu erhöhen, werden die Verkaufsräume auch außerhalb der definierten Verkaufszeiten für einen Kundentermin geöffnet.

„Before we started our little production of cheese and yoghurt we didn't think about service, but now we have to think about all options to make the most of it. It's true that just selling milk was already a full-time job. Now, we have to work even more. Selling cheese in the minishop is okay for us. At least one of us is always at home. This person can then sell. There is no problem. But we are now enlarging our business through vending machines. This again is more complicated, because we are very busy with the refilling of the machines.“ (Interview mit einem Produzenten)

Verkaufsautomaten für Frischkäse und Frischmilch bieten den Produzenten eine weitere Möglichkeit des Direktvertriebs. Die Standorte der Automaten werden strategisch

gewählt und sind vor allem in Kundennähe in den Städten Sloweniens zu finden. Standorte mit einer hohen Passantenfrequenz, z.B. Tankstellen oder Supermärkte, werden bevorzugt. Mikrokäsereien suchen also nicht nur die räumliche Nähe zum Lebensmitteleinzelhandel, sondern treten mit ihm auch direkt in Konkurrenz. Dies ergibt sich aus der Macht der Einzelhandelsgeschäfte und deren Anziehungskraft auf Kunden. Außerdem werden Automaten bevorzugt an stark frequentierten Aus- oder Einfallsstraßen oder direkt am Hofgelände aufgestellt.



Quelle: eigene Aufnahme

Abb. 2: Milchverkaufsautomat

„We have a location at the daily market in Ljubljana. There, we sell between 100 and 150 litres a day. The amount we sell really depends on the weather. But it is a good place for us. There are a lot of people every day. But we also have to pay 300 Euros per month. At this place we sell very well and a lot of milk. The money for the amount of milk we sell is okay.“ (Interview mit einem Produzenten)

Technisch besteht ein Automat (siehe Abb. 2) in der Regel aus einem Milchspender und einem separaten Flaschenspender. Dies ermöglicht es den Kunden, nach Wunsch eigene Gebinde mitzubringen oder direkt am Automaten eine passende PET-Flasche zu beziehen. Je nach Standort können bis zu 150 Liter pro Tag umgesetzt werden. Der Verkaufspreis der Milch liegt bei 70 Cent je Liter, was zum Zeitpunkt der Feldforschung 30 Cent mehr war als z.B. der Ankaufspreis für Rohmilch der Genossenschaft in Pettau. Diese Preisdifferenz erklärt die Profitabilität des Automatengeschäfts trotz der relativ hohen Beschaffungskosten von ca. 2.000 Euro je Automat. Zudem fallen weitere Kosten

für Unterhalt und Reparatur sowie die Standmiete an. Dennoch bilden Automaten einen für die Produzenten vorteilhaften Distributionsweg, was auch zum Ausbau des Verkaufsautomatennetzes in Slowenien geführt hat. Die sequenzielle Verkürzung der Warenkette und der Aufbau eigener Vertriebsstrukturen erhält ihnen auch die Kontrolle über die Preisgestaltung. Die geschlossenen Strukturen lösen sich dadurch weiter auf.

Lokale Märkte sind ebenfalls ein integraler Bestandteil der Vertriebsorganisation von Mikrokäsereien. Viele Bauern organisieren den Verkauf der Frischwaren auf Märkten selbstständig. Wochen- und Bauernmärkte sind das Rückgrat dieser Verkaufsform. Weitere Formen sind Sondermärkte/Degustationen, Biomärkte, saisonale Märkte und Dorffeste. Märkte sind in der Regel durch eine hohe Passantenfrequenz gekennzeichnet, sodass es auch viele zufällige Kunden gibt. Allerdings führt die Witterungsabhängigkeit zu Schwankungen bei den Verkaufserlösen.

„The difference compared to before is that we receive episodic money. Delivering to the dairy means a monthly payment for us. Now, we generate the most of our money on a weekend basis. Before, I thought it could be very risky, but the response is okay for us. It could be better, but we believe in a long-term change and that the business will raise during the next years. To lower the risk, we look for all possibilities. We try markets. We try anything at the moment.“ (Interview mit einem Produzenten)

Außer der Standmiete fallen bei Märkten keine Mietkosten an. Somit können Fixkosten für Ladenmiete und Personal gering gehalten werden. Die Personalkosten sind zumeist auch deshalb gering, weil der Verkauf in der Regel von der Landwirtsfamilie selbst durchgeführt wird. Dies ermöglicht es auch, den Verkauf mit entsprechendem Produkt- und Herkunftswissen zu begleiten und zu fördern. Insbesondere bei überregionalen Märkten wie dem biologischen Erzeugermarkt in Laibach ist dies der Fall.

Die slowenischen Bauern- und Wochenmärkte bilden ein periodisches Netz der Versorgung. Dabei können zwei unterschiedliche Markttypen identifiziert werden, die für die Milchbauern von Bedeutung sind: Im urbaneren Kontext gibt es erstens Wochenmärkte mit permanenten Shops und angebundenem Straßenmarkt und zweitens Wochenmärkte mit ausschließlichem Straßenverkauf. Letztere werden häufig von Mikrokäsereien präferiert. Der wöchentliche Zyklus strukturiert für die Mikrokäsereien nicht nur den Verkauf zeitlich, sondern bietet auch Intervalle zur effektiven Produktion. Da Käserei für viele eine Nebentätigkeit ist, muss die Produktion ohnehin in die sonstigen Tätigkeiten integriert werden. Insbesondere in der Anfangsphase von Mikrokäsereien sind Wochenmärkte eine geeignete Form, um das Produkt zu testen und Erfahrungen zu sammeln.

Etwas Besonderes ist der polyzentrische Markt von Laibach. Er besteht hauptsächlich aus zwei Zentren – einem Innenstadtmarkt und einem am östlichen Stadtrand. Der Innenstadtmarkt hat viele Geschäfte und Marktstände, die Käse, Joghurt und Milch anbieten. Spezialisierte permanente Käsegeschäfte bieten Käsevariationen von zahlreichen, zumeist unterschiedlichen slowenischen Produzenten an, mit denen schon seit vielen Jahren Lieferbeziehungen bestehen.

„It's hard to enter the specialised cheese shops in the city center. If you produce products, such as yoghurt, it's very unlikely that you sell your products through these shops. You need to produce more middle- and hard-type cheese with very good quality. This could be a next step. But for the moment, if you want to sell your products on your own, then open your own shop. For example, the farm Pustotnik, in Gorenja vas. He has already some shops in Ljubljana. He constantly widens this product range.“ (Interview mit einem Produzenten)

Der Markt am Pogačarjev trg ist z.B. ein solcher periodischer biologischer Markt. Er bietet spezialisierten Rohmilchverarbeitern die Möglichkeit, hochpreisige Produkte wie Weidemilch oder biologisch zertifizierte Milch an eine sowohl kaufkraftstarke als auch gebildete Käuferschicht abzusetzen.

„The customer wants to buy this kind of food, but they don't know where to get it, if not at the market or the supermarket. Now we get calls from people from Ljubljana.“ (Interview mit einem Produzenten)

Im Internet werden die Produkte kaum gehandelt, da dort kaum Bestellungen aufgegeben werden können. Das Internet hat lediglich eine Repräsentationsfunktion. Dennoch schätzen viele Produzenten und Kunden die Internetpräsenz zur Kommunikation von Telefonnummern oder Öffnungszeiten. Das Angebot von Internetseiten und Onlineshops wächst daher kontinuierlich, auch wenn die Verderblichkeit der Ware diese Marketingform besonders einschränkt. Da aber nur wenig investiert werden muss, lohnt sich eine eigene Homepage trotzdem.

Eine besondere Form der Onlinepräsenz sind thematische Homepages. Sie haben den Vorteil, dass sich die Produzenten mit wenig Aufwand eintragen können und über ein weiteres thematisches Umfeld oder eine regionale Szene informiert wird. Thematische Homepages können wie im Falle der Wocheiner Käseroute auch Touristen mobilisieren. Auch die Kosten für die Homepage werden geteilt oder vollständig vom Anbieter übernommen, wenn es sich wie im Falle des Verbandes ländlicher Käsereien um eine institutionelle Initiative handelt.

Der Tourismus, besonders der Erholungstourismus, bietet zudem noch weitere Distributionsmöglichkeiten. Wachsender Beliebtheit erfreut sich v.a. der Urlaub am Bauernhof, für den frühere Almwirtschaften besonders beliebte Ziele darstellen. Für die Produzenten bedeutet dies, dass ein Teil der produzierten Rohmilch für den touristischen Betrieb verwendet wird. Die stetig wachsende Zahl an Gästezimmern auf Bauernhöfen sorgt ferner für eine Neuausrichtung vieler landwirtschaftlicher Betriebe. Auf der Internetseite der nationalen Tourismusinitiative „I feel Slovenia“ werden mittlerweile über 300 Bauernhöfe aufgelistet, die Gästezimmer anbieten. Neben dem Urlaub auf dem Bauernhof ist auch die temporäre Einbindung des Gastes in den landwirtschaftlichen Betrieb möglich. Der überwiegende Teil der Angebote bezieht sich auf Milchbetriebe.

Die Einkommensstruktur der Bauernhöfe ändert sich damit in Richtung eines dienstleistungsorientierten Gewerbes, und die slowenischen Milchproduzenten geben ihre Rolle als reine Rohmilchlieferranten zunehmend auf. Neben einer Verkürzung führt dies auch

zu einer Diversifizierung der Wertkette. Der Tourismus ist für periphere Räume zumeist die einzige Möglichkeit, den unrentablen Hof aufrechtzuerhalten. Die Milchproduzenten profitieren dabei vom naturnahen Image Sloweniens im Ausland, das zu einer Internationalisierung der Konsumenten führt.

Eine weitere und viel praktizierte Form ist die Belieferung öffentlicher Einrichtungen wie von Schulen. Die Schulspeisung gewinnt in Slowenien zunehmend an Bedeutung für kleine und mittlere Milchproduzenten. Sie handeln mit Schulen kurz- bis mittelfristige Verträge aus – in der Regel für ein Schuljahr. Es handelt sich zumeist um mündliche Absprachen über tagesgenaue Lieferungen von Milch und Milchprodukten.

Die Milchproduzenten profitieren vom direkten Vertrieb der Waren und von der Möglichkeit, weiterverarbeitete Produkte zu verkaufen. Allerdings ist der koordinative Aufwand sehr groß und sind die Gewinnmargen an den Produkten vergleichsweise gering. Dies liegt unter anderem daran, dass die Schulen portionierte Verpackungen haben wollen. Diese verkleinern den koordinativen Aufwand der Schulen, erhöhen aber den der Produzenten und verursachen bei diesen Mehrkosten durch Verpackungen und längere Arbeitszeiten.

„Delivering the yoghurts to the schools is problematic because of the individual packaging. The producer must deliver bigger amounts to the schools, but he can't use bigger tubs for that. There still is work to do to get the awareness on a higher level (...). The schools have enough money, even for more expensive yoghurts, say twenty or thirty percent. If they switched to reusable glass, this would be great. But mostly they want individual packaging because they don't want extra labour.“
(Interview mit der Landwirtschaftskammer)

Potenziell bilden die slowenischen Schulen einen großen Markt für kleine Milchproduzenten. So gab es im Schuljahr 2015/2016 in Slowenien 781 Grundschulen, 182 Mittelschulen und Gymnasien sowie 67 Fachhochschulen und Fachschulen (TAŠTANOSKA 2015). Bisher wurden die Schulen durch große Molkereien beliefert. Doch durch das aktive Engagement von Produzenten kommt es allmählich zu einem Umdenken. Es kann längerfristig auch bewirken, dass Kinder und Eltern wieder bewusst mit lokalen Erzeugnissen in Kontakt treten.

6 Fazit

Am Beispiel der slowenischen Mikrokäsereien wird deutlich, welche Rolle die Verkürzung der Wertkette spielt. Ihre sequenzielle Verkürzung bei gleichzeitiger Diversifizierung führt dazu, dass die erzeugte Milch von den Produzenten zu kostendeckenden Preisen verkauft werden kann. Dies ist eine notwendige Reaktion auf die Tatsache, dass sich die Marktmacht auf der Distributionsseite konzentriert hat. Der dadurch ausgelöste Preisdruck auf die Produzenten (SWINNEN et al. 2006) führte zu einer Marktvereinigung, die vor allem kleine und mittlere Milchbetriebe traf. Die Reaktion der kleinen Produzenten

besteht in der Entwicklung von Strategien der Direktvermarktung ihrer Produkte. Solche sind die Weiterverarbeitung von Rohmilch zu Milchprodukten und die Schaffung eigener, kurzer Distributionswege. Die Distributionsformen reichen von periodisch stattfindenden Märkten über eigene Verkaufsräume bis zur Aufstellung von Verkaufsautomaten. Oftmals führt die Kombination unterschiedlicher Strategien zum Erfolg. Wichtig ist auch, dass sich der Produzent vom Rohmilchlieferanten zum dienstleistungsorientierten Unternehmen wandelt.

7 Literaturverzeichnis

- ABDULSAMAD A., GEREFFI G. (2016), Dairy Value Chains in East Africa. – http://www.cggc.duke.edu/pdfs/09-30-2016_IGC_dairy_report_final.pdf (Zugriff: 24.04.2016).
- BEGHIN J.C. (2006), Evolving dairy markets in Asia: Recent findings and implications. In: Food Policy, 31, 3, S. 195–200.
- BOJNEC Š., FERTŐ I. (2014), Export competitiveness of dairy products on global markets: The case of the European Union countries. In: Journal of Dairy Science, 97, 10, S. 6151–6163.
- CAJA G., CASTRO-COSTA A., KNIGHT C.H. (2016), Engineering to support wellbeing of dairy animals. In: Journal of Dairy Research, 83, 2, S. 136–147.
- CLARK D.A., CARADUS J.R., MONAGHAN R.M., SHARP P., THORROLD B.S. (2007), Issues and options for future dairy farming in New Zealand. In: New Zealand Journal of Agricultural Research, 50, 2, S. 203–221.
- COE N.M., DICKEN P., HESS M. (2008), Global production networks: realizing the potential. In: Journal of Economic Geography, 8, 3, S. 271–295.
- COE N.M., HESS M. (2005), The internationalization of retailing: implications for supply network restructuring in East Asia and Eastern Europe. In: Journal of Economic Geography, 5, 4, S. 449–473.
- COE N.M., HESS M., YEUNG H.W.C., DICKEN P., HENDERSON J. (2004), ‘Globalizing’ regional development: a global production networks perspective. In: Transactions of the Institute of British geographers, 29, 4, S. 468–484.
- COE N.M., WRIGLEY N. (2007), Host economy impacts of transnational retail: the research agenda. In: Journal of Economic Geography, 7, 4, S. 341–371.
- DAIRY AUSTRALIA (Hrsg.) (2014), Australian Dairy Industry. Dairy Australia. – <http://www.dairyaustralia.com.au/Industry-information/About.aspx> (Zugriff: 10.08.2016).
- DOUPHRATE D.I., HAGEVOORT G.R., NONNENMANN M.W., LUNNER KOLSTRUP C., REYNOLDS S.J., JAKOB M., KINSEL, M. (2013), The Dairy Industry: A Brief Description of Production Practices, Trends, and Farm Characteristics Around the World. In: Journal of Agromedicine, 18, 3, S. 187–197.
- DRIES L., GERMENJI E., NOEV N., SWINNEN J.F. (2009), Farmers, vertical coordination, and the restructuring of dairy supply chains in Central and Eastern Europe. In: World Development, 37, 11, S. 1742–1758.
- EUROMONITOR INTERNATIONAL (Hrsg.) (2010), Diverse Corporate Strategies to Exploit Opportunities in Global Dairy. – <http://www.euromonitor.com> (Zugriff: 10.08.2016).
- EUROPEAN COMMISSION (Hrsg.) (2017), Milk Market Observatory. – https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/market-observatory/milk/pdf/eu-raw-milk-prices_en.pdf (Zugriff: 12.03.2017).

- EUROPEAN UNION (Hrsg.) (2014), Smooth Phasing-Out of the Milk Quotas in the EU. – <http://cor.europa.eu/en/documentation/studies/Documents/milk-quotas-eu.pdf> (Zugriff: 18.11.2016).
- FULLER F., HUANG J., MA H., ROZELLE S., (2006), Got milk? The rapid rise of China's dairy sector and its future prospects. In: *Food Policy*, 31, 3, S. 201–215.
- GEREFFI G., HUMPHREY J., STURGEON T. (2005), The governance of global value chains. In: *Review of International Political Economy*, 12, 1, S. 78–104.
- GULATI A., MINOT N., DELGADO C., BORA S. (2007), Growth in high-value agriculture in Asia and the emergence of vertical links with farmers. In: European Union, Committee of the Regions (Hrsg.), *Global supply chains: standards and the poor: how the globalization of food systems and standards affects rural development and poverty*, S. 98–108. – <http://cor.europa.eu/en/documentation/studies/Documents/milk-quotas-eu.pdf> (Zugriff: 16.10.2016).
- HENDERSON J., DICKEN P., HESS M., COE N., YEUNG H.W.C. (2002), Global production networks and the analysis of economic development. In: *Review of International Political Economy*, 9, 3, S. 436–464.
- HENDRICKSON M., HEFFERNAN W.D., HOWARD P.H., HEFFERNAN J.B. (2001), Consolidation in food retailing and dairy. In: *British Food Journal*, 103, 10, S. 715–728.
- INTERNATIONAL FARM COMPARISON NETWORK (IFCN) (2013), n.d. Marktanteile der führenden Hersteller von Molkereierzeugnissen weltweit im Jahr 2013. – <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/326114/umfrage/marktanteile-der-fuehrenden-hersteller-von-molkereierzeugnissen-weltweit> (Zugriff: 19.04.2017).
- KEANE M., O'CONNOR D. (2009), Price volatility in the EU dairy industry: causes, consequences and coping mechanisms. Report prepared for the European Dairy Association.
- KUHAR A., ERJAVEC E., BOROVŠAK K. (2014), Restructuring of the Slovenian food industry in the pre- and post-EU accession period. In: *Agroeconomia Croatica*, 4, 1, S. 40–49.
- MAKONI N., REDDA T., VAN DER LEE J., MWAI R., VAN DER ZUYP A. (2014), White gold: Opportunities for dairy sector development collaboration in East Africa. Wageningen, Centre for Development Innovation.
- MARKELOVA H., MEINZEN-DICK R., HELLIN J., DOHRN S. (2009), Collective action for smallholder market access. In: *Food Policy*, 34, 1, S. 1–7.
- MARQUER P. (2015), Historical data on the milk sector (1983–2013). In: *Agriculture and fisheries statistics in focus*, 4. – http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Agriculture,_forestry_and_fishery_statistics&stable=0&redirect=no (Zugriff: 15.07.2016).
- MENRAD K. (2003), Market and marketing of functional food in Europe. In: *Journal of Food Engineering*, 56, 2, S. 181–188.
- MILBERG W. (2008), Shifting sources and uses of profits: Sustaining US financialization with global value chains. In: *Economy and Society*, 37, 3, S. 420–451.
- MINISTRY OF AGRICULTURE AND ENVIRONMENT OF THE REPUBLIC OF SLOVENIA (MAERS), AGRICULTURAL INSTITUTE OF SLOVENIA (Hrsg.) (2014), Poročilo o stanju kmetijstva, živilstva, gozdarstva in ribištva v letu 2013. Pregled po kmetijskih trgih [Bericht über die Situation von Landwirtschaft, Ernährung, Forstwirtschaft und Fischerei im Jahr 2013. Erhebung über Agrarmärkte]. – http://www.mkgp.gov.si/fileadmin/mkgp.gov.si/pageuploads/podrocja/ZP_2013_trgi.pdf (Zugriff: 05.05.2017).
- MUMINOVIĆ S., PAVLOVIĆ V. (2012), Profitability of dairy industry in Slovenia, Croatia and Serbia. In: *Mljekarstvo*, 62, 2, S. 96–110.
- ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD) (Hrsg.) (2016), *Dairy and Dairy Products*. In: *OECD-FAO Agricultural Outlook 2016–2025*, S. 110–129. Paris, OECD Publishing.

- REARDON T., BARRETT C.B., BERDEGUE J.A., SWINNEN J.F.M. (2009), Agrifood Industry Transformation and Small Farmers in Developing Countries. In: *World Development*, 37, 11, S. 1717–1727.
- SCHERMER M., MATSCHER A., BOREC A. (2010), The perception of quality aspects for mountain products in long supply chains – Cases from Slovenia and Austria. In: BOKU-University of Natural Resources and Applied Life Sciences (Hrsg.), *Building sustainable rural futures: the added value of systems approaches in times of change and uncertainty*. 9th European IFSA Symposium, Vienna, Austria, 4–7 July 2010, S. 1588–1598, Wien, BOKU – University of Natural Resources and Applied Life Sciences.
- TAŠTANOSKA T. (Hrsg.) (2015), *The education system in the Republic of Slovenia*. Ljubljana, Ministry of Education, Science and Sports of the Republic of Slovenia.
- STATISTA GMBH (Hrsg.) (2016a) n.d. Marktanteil von Aldi im Lebensmitteleinzelhandel in Europa nach Ländern in den Jahren 2010 und 2014. – <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/457005/umfrage/marktanteil-von-aldi-in-europa-nach-laendern/> (Zugriff: 16.11.2016).
- STATISTA GMBH (Hrsg.) (2016b) n.d. Marktanteil von Lidl im Lebensmitteleinzelhandel in Europa nach Ländern in den Jahren 2010 und 2014. – <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/457036/umfrage/marktanteil-von-lidl-in-europa-nach-laendern/> (Zugriff: 16.11.2016).
- STATISTIČNI URAD REPUBLIKE SLOVENIJE (SURS), AGENCY OF THE REPUBLIC OF SLOVENIA FOR AGRICULTURAL MARKETS AND RURAL DEVELOPMENT (Hrsg.) (2015), *Annual production and utilization of milk on agricultural holdings: Cows' Milk On Agricultural Holdings 2015.xls*, Slovenia, 2014. – <http://www.stat.si/StatWeb/en/News/Index/6156> (Zugriff: 20.06.2016).
- STATISTIČNI URAD REPUBLIKE SLOVENIJE (SURS), AGENCY OF THE REPUBLIC OF SLOVENIA FOR AGRICULTURAL MARKETS AND RURAL DEVELOPMENT (Hrsg.) (2016). – http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=1516501E&ti=&path=../Database/Environment/15_agriculture_fishing/03_agricultural_holdings/01_15165_land_use/&lang=1 (Zugriff: 20.06.2016).
- STURGEON T., VAN BIESEBROECK J., GEREFFI G. (2008), Value chains, networks and clusters: reframing the global automotive industry. In: *Journal of Economic Geography*, 8, 3, S. 297–321.
- SWINNEN J.F.M., DRIES L., NOEV N., GERMENJI E. (2006), Foreign Investment, Supermarkets, and the Restructuring of Supply Chains: Evidence from Eastern European Dairy Sectors (= LICOS discussion paper 165). Leuven, LICOS-KULeuven.
- SWINNEN J., VANDEPLAS A. (2011), Rich consumers and poor producers: quality and rent distribution in global value chains. In: *Journal of Globalization and Development*, 2, 2, S. 1–30.
- VAN BERKUM S. (2009), An Assessment of the Competitiveness of the Dairy supply Chain in New Member States, Candidate and Potential Candidate Countries. In: *AgriPolicy, Enlargement Network for Agripolicy Analysis*. – <http://www.euroqualityfiles.net/AgriPolicy/Report%202.1/AgriPolicy%20Synthesis%20report%20Dairy%20Chain%20Analysis%20May%202009.pdf> (Zugriff: 10.04.2016).
- VANDEHAAR M., ARMENTANO L., WEIGEL K., SPURLOCK D., TEMPELMAN R., VEERKAMP R. (2016), Harnessing the Genetics of the Modern Dairy Cow to Continue Improvements in Feed Efficiency. In: *Journal of Dairy Science*, 99, 6, S. 4941–4954.
- VITAFOODS EUROPE (Hrsg.) (2017), *Market size of fortified/functional foods worldwide in 2014 and 2020 (in billion U.S. dollars)*. – <https://www.statista.com/statistics/252803/global-functional-food-sales/> (Zugriff: 16.12.2016).
- WEISS W. (2007), *Regionalität und regionale Lebensmittel*. Vienna, Springer.
- ZAGORC B., MOLJK B., PINTAR M. (2014), Poročilo o stanju kmetijstva, živilstva, gozdarstva in ribištva v letu [Bericht über die Situation der Landwirtschaft, Ernährung, Forstwirtschaft und Fischerei im Jahr]. Ljubljana, Kmetijski inštitut Slovenije (KIS).

5 Die Rolle des non-formalen und informellen Lernens bei der Initialisierung ländlicher Käsereien in Slowenien

Nicolai Dellmann, Marburg/Lahn
Eingereicht 08.10.2018

-

2 Tabellen, 2 Abbildungen im Text

<i>Zusammenfassung</i>	84
5.1 Einleitung	85
5.2 Der Transfer produktiven Wissens in Wertschöpfungssystemen	86
5.3 Käseproduktion in Slowenien	90
5.3.1 Der Transfer von Wissen bei ländlichen Käsereien	94
5.3.2 Der Implementierungsprozess von Mikrokäsereien	100
5.4 Fazit	105
5.5 Literatur	107

Zusammenfassung

Die extreme Abnahme der Anzahl der Milchproduzenten in Slowenien ist eine Folge starker Konzentrationsprozesse im Sektor. Der schwankende und teils unter Erzeugerpreis liegende Rohmilchpreis zwingt viele Produzenten zur Betriebsaufgabe. Angesichts anhaltend schwankender Preise und einem stark eingeschränkten Handlungsspielraum entscheiden sich daher einige Rohmilchproduzenten zu handeln, indem sie Weiterverarbeitungsaktivitäten am eigenen Hof realisieren.

Im Folgenden wird die Rolle nicht-formeller sowie informeller Bildung im Hinblick auf die Expansion ländlicher Mikrokäsereien in Slowenien untersucht. Ein semiinstitutioneller Akteur ist während des Implementierungsprozesses von entscheidender Wichtigkeit. Er hilft dabei, dass Milchproduzenten in zunehmendem Maße eigene Vertriebsstrukturen aufbauen, damit diese ihre traditionelle Integration im Produktionssystem verändern können.

Ansätze der Wertkettenanalysen, wie ‚Global Value Chains‘ und ‚Global Production Networks‘, leiten die Perspektive dieser Forschung auf außerbetriebliche Verbindungen und verdeutlichen Lernprozesse innerhalb des Sektors. Sie bieten einen geeigneten Rahmen, indem sie aufzeigen, welche alternativen Wege die Produzenten beschreiten. So integrieren sich die Produzenten horizontal im Wertschöpfungsprozess und lösen sich von bereits bestehenden Wertschöpfungssystemen.

5.1 Einleitung

Der Konsum von Milchprodukten hat weltweit rapide zugenommen (Gerosa/Skoet 2012). Dabei erreicht die Milch ihre Abnehmer heute nur noch selten in ihrer Rohform. Stattdessen wird sie zu zahlreichen Produkten weiterverarbeitet und in regionalen bis hin zu globalen Absatzmärkten gehandelt. Neben dem Pasteurisieren lässt sich Milch weiter in Fermentations- und Extraktionsprodukte verarbeiten. Zu den Extraktionsprodukten zählen beispielsweise Sahne oder Rahm, aus denen sich Butter schlagen oder schleudern lässt. Auch die Molke lässt sich weiterverarbeiten. Eine häufige Form der Fermentationsverarbeitung ist Weichkäse, der eine gewisse Reifezeit voraussetzt. Anders dagegen sind Sauermilchprodukte, die durch die Zugabe von Milchsäurebakterien entstehen und keine langen Reifezeiten benötigen. Dazu zählen Produkte, wie Joghurt, Kefir, Schmand, saure Sahne oder Crème fraîche.

Die Weiterverarbeitung der Milch erfolgt größtenteils in den Molkereien, da Milchbauern lediglich spezialisierte Rohstofflieferanten sind (Abdulsamad/Gereffi 2016). So wurde die extensive Produktionsweise mit Mischbetrieben sukzessive durch eine intensive Produktionsweise mit spezialisierten Produzenten ersetzt (Doupbrate et al. 2013). Dies trifft insbesondere auf Produzenten in Industrie- und Schwellenländern zu. Viele Formen der traditionellen Produktionsweise verschwinden dabei zunehmend aus dem Produktionssystem. Folglich verblasst auch das traditionelle Wissen um die Weiterverarbeitung im kollektiven Bewusstsein. Das Wissen über extensive Produktion fehlt nunmehr nach einigen Jahrzehnten des intensiven Produktionsregimes. Produzenten, die ihre Produktion an zeitgenössische Muster angepasst haben, reagieren zunehmend unelastisch auf externe Stressfaktoren, die den Rohmilchpreis rapide sinken oder steigen lassen. Damit scheiden zahlreiche Akteure aus dem produktiven System aus.

Der Handlungsspielraum der Rohmilchproduzenten, die Krisen zu antizipieren versuchen, ist dabei stark eingeschränkt. Traditionell reagieren diese mit einer Erweiterung der Produktionskapazitäten, um verlorene Margen wieder aufzufangen. Andere spezialisieren sich auf die Produktion einzelner Milchsorten, wie beispielsweise Weide- oder Biomilch. All diese Strategien sollen die Integration und die Rolle der Produzenten im Milchproduktionssystem verändern, um ihre ökonomische Situation dauerhaft zu verbessern. Die Weiterverarbeitung der Milch stellt eine vertikale Integration im Produktionsprozess dar und gilt bisher als Ausnahme, die jedoch zunehmend praktiziert wird.

Ziel dieses Textes ist es, den Implementierungsprozess slowenischer Mikrokäsereien aufzuzeigen. Dafür wurden insbesondere Lernprozesse der Rohmilcherzeuger untersucht, die dazu führten, eigene Mikrokäsereien aufzubauen. Der Aufbau einer eigenen Käserei bildet eine weitere Alternative zu den dargestellten Optionen, um den betriebswirtschaftlichen Erhalt des Hofes zu garantieren. Weiterhin wurde die Rolle spezifischer Wissensressourcen im Produktionsprozess slowenischer Mikrokäsereien untersucht. In einer qualitativen Untersuchung wurden dafür unterschiedlichste Akteure (9) entlang des Wertschöpfungsprozesses von Milch untersucht, darunter Kursteilnehmer von Fortbildungen, Rohmilchproduzenten und Betreiber von Mikrokäsereien. Komplettierende Experteninterviews (11) wurden mit Vertretern der Landwirtschaftskammer, dem Landwirtschaftsministerium, Gebietskörperschaften sowie mit Landwirtschaftsschulen geführt.

5.2 Der Transfer produktiven Wissens in Wertschöpfungssystemen

Um die Implikationen des Wissenstransfers in regionalen Wertschöpfungssystemen untersuchen zu können, eignen sich relationale Ansätze (Gereffi 1994; Henderson et al. 2002; Coe et al. 2004). Ihr Vorteil liegt darin, dass Beziehungen von Akteuren im Zentrum der Betrachtung stehen. In Wertkettenansätzen werden sowohl soziale als auch ökonomische Aktivitäten und Beziehungen analysiert (Sturgeon 2001; Coe et al. 2008; Levy 2008). Ihnen liegt die Annahme zugrunde, dass wirtschaftliche Prozesse Folge einer fragmentierten und stetig fortschreitenden, arbeitsteiligen Gesellschaft sind. Produktion und Konsum werden durch zahlreiche wertgenerierende Sequenzen verbunden, darunter beispielsweise Rohwarenhersteller, Weiterverarbeiter und Veredler sowie Dienstleister. Die wirtschaftlichen Prozesse werden von Leitunternehmen koordiniert, die in der Lage sind, die Vielzahl der Prozesse in einem Sektor zu steuern (Henderson et al. 2002). Wichtig sind dabei die horizontalen sowie vertikalen Unternehmensverbindungen, die je nach Analyserahmen die analytische Dimension der Untersuchung bestimmen können (Coe et al. 2004). So unterscheidet sich beispielsweise die lineare Input-Output Perspektive der *Global Value Chains* von der netzwerkartigen Betrachtung der *Global Production Networks* (Henderson et al. 2002; Coe et al. 2004; Gereffi et al. 2005). Der den Ansätzen innewohnende Begriff ‚global‘ ist dabei nur die

größte dimensionale Betrachtung. Doch auch lokalwirtschaftliche Phänomene können mit derartigen Analyseverfahren untersucht werden. Ein wichtiges Element der Untersuchung von regionalwirtschaftlichen Effekten sind die Prozesse des *strategic couplings* (Yeung 2015). Hier stehen diejenigen Prozesse im Vordergrund, die dafür sorgen, dass Akteure den Anschluss an Produktionsnetzwerke anstreben, ablehnen oder verändern. Diese makro-dimensionale Betrachtung erlaubt es außerdem, regionale Entwicklungen besser zu verstehen.

So kann beispielsweise ein Anschluss an überregionale Wertketten dafür sorgen, dass sich die eigene Position in der Wertkette verbessert, indem beispielsweise höherwertige Absatzmärkte erschlossen werden können (McMichael 2013). Die Integration in Wertschöpfungsketten kann jedoch auch zu Problemen führen, wenn daraus beispielsweise eine ungleiche Wertschöpfung, die Ausbeutung von Arbeitskräften oder soziale Konflikte resultieren (Bair 2005; Coe/Hess 2010). Insbesondere bei Lieferantenbeziehungen können sich auch negative Folgen für Produzenten ergeben (Biles et al. 2007).

So kommt es vor, dass Produzenten ihre Integration im konventionellen Wertschöpfungsprozess verändern, oder gar aus diesem aussteigen. Ein bewusstes sukzessives Aussteigen aus bestimmten Wertschöpfungsketten kann beispielsweise durch die Diversifizierung der Aktivitäten erfolgen. Diese Prozesse werden mit den Begriffen *recoupling* und *decoupling* beschrieben, und können unter anderem durch große asymmetrische Machtverhältnisse ausgelöst werden. Dies trifft nicht nur auf technische Sektoren zu, sondern auch auf Lebensmittelwertketten. In Lebensmitteleinzelhandelsketten finden wir eine Machtakkumulation am Ende der Warenketten. So dominiert zumeist die Nachfragerseite aufgrund einer stark konsolidierten Struktur. Diese Konsolidierung setzt sich fort in Richtung Produktion, da der ökonomische Druck weitergereicht wird (Hendrickson et al. 2001). Diesem Druck sind nicht alle Produzenten gleichermaßen gewachsen, mit der Folge, dass sie aus dem produktiven System ausscheiden. Es entwickeln sich im Zuge dessen potente Zulieferbetriebe, die mittels Skalenerträge versuchen, Verluste durch zu geringe Margen auszugleichen. Dadurch manifestiert sich zunehmend das Bild eines stark konsolidierten Produktionssystems, sowohl geographisch, durch das Entstehen intensiv produzierender Regionen, als auch auf der Betriebsebene, wo einige wenige Akteure eine beherrschende Marktmacht aufbauen konnten. Dies ist beispielsweise bei den Molkereien der Fall.

Um größere Gewinne und somit mehr Wert am Hof zu binden, hilft es Aufwertungsprozesse (*Upgrading*-Prozessen) zu initialisieren. Dabei kann einerseits die Rohware weiterverarbeitet werden und andererseits der Vertriebsweg durch die Schaffung eigener Wege verkürzt werden. Be- und Verarbeitungsbetriebe in der Milchwirtschaft sind durch spezifisches Produkt- und Marktwissen in der Lage, solche Upgrades zu realisieren. Speziell für die Weiterverbreitung von Rohmilch können verschiedene Fähigkeiten identifiziert werden, die in greifbare sowie ungreifbare Fähigkeiten unterschieden werden (vgl. Abdulsamad/Gereffi 2016, 14). Diese müssen abhängig von der Unternehmensstrategie entwickelt werden, um die Unternehmensausrichtung zu unterstützen. Hier spielen vor allem diejenigen Fähigkeiten eine Rolle, die enge Verbindungen zu den Produzenten ermöglichen. Weitere betreffen den Aufbau eines starken Distributionsnetzes sowie die Befähigung zur Innovation und zum Aufbau starker Marken (Abdulsamad/Gereffi 2016). Generell kann Wissen über Leitunternehmen innerhalb des Produktionsprozesses weitergegeben werden (Ernst/Kim 2002). Produzenten, die sich horizontal integrieren und dabei wertbindende Funktionen von Molkereien übernehmen wollen, müssen dann ähnliche Fähigkeitsmuster übernehmen, um sich erfolgreich am Markt behaupten zu können. Das Wissen dazu müssen sich die Produzenten selbst aneignen, da es nicht freiwillig von den Molkereien übertragen wird. So dienen die Molkereien dennoch als Beispiel.

Um angewandt und weitergegeben (transferiert) zu werden, durchläuft Wissen zwei Zustände. Es kommt zum permanenten Austausch zwischen implizitem und explizitem Wissen. Erst durch den Austausch zwischen diesen beiden Stadien wird Wissen transferierbar (Nonaka/Takeuchi 1995). Explizites Wissen ist, sobald es externalisiert wurde, zunächst eine Information. Diese kann auf verschiedene Weise vermittelt werden, um so zu Wissen zu werden. Darüber hinaus können Informationen kodifiziert werden (vgl. Gereffi et al. 2005, 84), sodass sich Wissen hinsichtlich Know-what, Know-why, Know-how, Know-who unterscheidet (Lundvall/Johnson 1994; vgl. OECD 1996, 12).

Bei der Integration von neuem Wissen sind, sowohl auf individueller als auch auf betrieblicher Basis, zunächst die formalisierten Wissenskomponenten relevant. Sie setzen sich klassischerweise aus Know-what und Know-why zusammen. Diese besitzen den höchsten Informationsgehalt und darüber hinaus Ähnlichkeit zu marktwirtschaftlichen oder wirtschaftlichen Produktionsressourcen, aufgrund ihrer Quantifizierbarkeit (OECD 1996). In Bezug auf den Wissenstransfer werden diese Formen des Wissens meist über formalisierte

Bildungseinrichtungen vermittelt. Dies liegt unter anderem daran, dass ihre Natur es erlaubt, auf Medien, wie beispielsweise Bücher, übertragen zu werden. Anders hingegen sind die Wissenskomponenten Know-how und Know-who, die grundlegend auf der praktischen Wiederholung von Dingen fußen (vgl. OECD 1996, 12). Diese werden unter dem Begriff *tacit knowledge* (-information, -dimension) subsumiert und besitzen in der Wertkettenforschung große Bedeutung (Gereffi et al. 2005). *Tacit knowledge* ist schwer kodifizier- und messbar (Lundvall/Johnson 1994), aus diesem Grund unterscheiden sich diese Wissensformen von den bereits Beschriebenen. Die Vermittlung aller Wissenskomponenten kann dabei formal erfolgen, meist jedoch erfolgt das Lernen beiläufig und somit informell. Die Grad der Formalisierung unterscheidet also die Form der Wissensübertragung. Dementsprechend unterscheidet man formales, non-formales und informelles Lernen (vgl. Europäische Kommission 2001: 3). Nach dem Wissenstransfer besitzt die Struktur des Wissens große Relevanz für Ausgestaltung des wirtschaftlichen Prozesses. Dieser konstituiert sich aus vielen unterschiedlichen Wissensarten, die mehr oder weniger kodifizier- und messbar sind, in ihrer Gesamtheit jedoch den Wertschöpfungsprozess ausschlaggebend beeinflussen. Darunter fallen analytisches Wissen, synthetisches Wissen und symbolisches Wissen (Asheim et al. 2007).

So ist der wirtschaftliche Prozess (Handel) auch sozialer Prozess und das Resultat einmaliger oder wiederkehrender sozialer Interaktionen. So kann zugleich diese Interaktion selber als Ausgangspunkt betrachtet werden, durch den neue Wissensdynamiken entstehen. Wie der Wissensbestand also strukturell beeinflusst wird, entscheiden Wissensdynamiken (Crevoisier/ Jeannerat 2009).

„Micro-dynamics of knowledge emerge through the interactions of actors within firms and other organizations or between networks of firms and organizations. Hence, interaction processes among actors are central to the use and creation of knowledge and its transformation into innovation with economic value added.“ (Strambach/Klement 2012, 1844)

So tragen Dynamiken auf Betriebsebene im Wesentlichen dazu bei, dass unterschiedliche Wissensarten nicht nur die Grundlage sind, eine bestimmte Tätigkeit auszuführen, sondern ebenfalls einen dynamischen Prozess darstellen. Man unterscheidet beispielsweise kumulative und kombinatorische Wissensdynamiken (Strambach/Klement

2012). Dabei scheint es zu einer Verschiebung dieser Wissensformen zu kommen. Der Wandel betrifft in zunehmendem Maße abermals Institutionen, die zu weiten Teilen Quellen für kollektives Wissen darstellen. So basiert die Anschauung von Wissen noch auf der statischen Vorstellung als eine Ressource. Der Wandel jedoch verändert nun auch die Form des vermittelten Wissens. Grundsätzlich geht diese Unterscheidung davon aus, dass der Wissensbestand sich in seiner strukturellen Ausprägung verändert. Dabei wird in zunehmender Weise externes Wissen in Betrieben wichtig. Ein Beleg dafür sind die Zunahme von externen Beratern in Produktionsnetzwerken. Dies bedeutet, dass es zu einer Verschiebung dieser Wissensformen kommt. So werden im Wertschöpfungsprozess kombinatorische Prozesse relevanter (Strambach/Klement 2012).

5.3 Käseproduktion in Slowenien

Das slowenische Produktionssystem von Milch befindet sich in einer Phase der strukturellen Veränderung. Tabelle 5.1 zeigt den enormen Rückgang kleinbäuerlicher Strukturen. Das Marktsegment der Betriebe mit einem jährlichen Produktionsvolumen von unter 10 Tonnen verringerte sich von 1.674 Betrieben im Jahr 2005 auf 478 Betriebe im Jahr 2015. Demgegenüber verdreifachte sich die Anzahl der Betriebe nahezu mit einem Produktionsvolumen über 500 Tonnen von insgesamt 33 auf 87 Betriebe. Die Summe aller Betriebe sank signifikant. Der Output an produzierter Milch hingegen blieb nahezu gleich. Diese Entwicklung zeigt, dass immer weniger Betriebe immer größere Mengen produzieren. Kleine Produzenten müssen infolgedessen mit Großproduzenten konkurrieren, wozu sie aus ökonomischer Sicht meist jedoch nicht in der Lage sind.

Jahr	2004	2015
> 500 t	33	87
100 - 500 t	1,180	1,424
50 - 100 t	1,748	1,431
10 - 50 t	5,062	2,800
< 10 t	1,674	478
SUMME	9,697	6,220

Tabelle 5.1 Anzahl der Betriebe nach Produktionsvolumen in Tonnen - Number of agricultural holdings with production volume in tons (Surs 2015)

Skalenerträge sind somit für die Rohmilchlieferanten essentiell, um den Fortbestand des Hofes zu gewährleisten. Dies liegt einerseits am stetig wachsenden Druck durch die Großproduzenten, andererseits am stark schwankenden Rohmilchpreis. Dieser kann zum Teil unter den Erzeugerpreis fallen, was in Konsequenz zu Betriebsaufgaben führen kann.

An die Produktionsbasis anschließend existieren Organisationsformen, die dabei helfen sollen, höhere Erlöse für die Produzenten zu erwirtschaften. Dies leisten unter anderem Bauerngenossenschaften, indem sie die Rohmilchproduktion einzelner Akteure bündeln und dann den Molkereien anbieten. Aufgrund der starken Marktmacht der Molkereien und Lebensmitteleinzelhändler reicht dies jedoch häufig nicht aus.

Der slowenische Lebensmitteleinzelhandel wird überwiegend von ausländischen Firmen dominiert und ist geprägt von einer enormen Marktdominanz von fünf Unternehmen (ca. 83,7 % Marktanteil) (Dmitrović/Bodlaj 2015). So stammen drei von fünf Einzelhandelsunternehmen aus dem slowenischen Ausland. Das Einzelhandelsunternehmen mit dem größten Marktanteil ist die slowenische Kette *Mercator*, die inzwischen dem kroatischen Unternehmen *Agrokor* gehört. Das zweitgrößte Einzelhandelsunternehmen im Lebensmittelsektor ist *Spar*. Ein weiterer

großer nationaler Akteur ist *TUS*. Hohe Wachstumsraten verzeichnen Discounterketten wie *Lidl* und *Hofer* (Aldi) (Statista GmbH 2016 a,b).

Ein ähnliches Bild zeigt sich auf der Ebene der Molkereien. Hier teilen sich drei große Unternehmen den Markt (*Lubljanske mlekarne*, *Mlekarne Celia*, *Pomurske mlekarne*). Diese Unternehmen kontrollieren ca. 90 % des nationalen Milchankaufs (Van Berkum 2009; Muminovic/Pavlović 2012). So wird die Weiterverarbeitung von Rohmilch in Slowenien beinahe ausschließlich von den Molkereien betrieben. Dies spiegelt sich ebenfalls in den statistischen Daten wieder, denn 86,2 % der Milchproduktion werden von den Produzenten und Genossenschaften an die Molkereien zur Verarbeitung geliefert (Surs 2015). Eine solch enorme Kanalisierung der Milch führt dazu, dass die Molkereien, auf der Nachfragerseite, Druck gegenüber den Produzenten ausüben können. Auf der anderen Seite genießen die Molkereien, auf der Angebotsseite, privilegierten Zugang zum Lebensmitteleinzelhandel.

Doch auch die slowenischen Molkereien sind einem wachsenden Wettbewerbsdruck ausgesetzt. Dieser resultiert aus der hohen Anzahl ausländischer Lebensmitteleinzelhandelsunternehmen, wodurch auch ausländische Milch und Molkereiprodukte auf den slowenischen Markt drängen. Dies hat zur Folge, dass vermehrt ausländisch produzierter Käse im Einzelhandel verkauft wird. In Zahlen ausgedrückt ist Slowenien daher ein Netto-Importeur von Käse, vor allem härtere Käsesorten, die in der Regel eine hohe Wertigkeit besitzen. Dennoch wurden im Jahr 2016 15.500 Tonnen Käse in Slowenien produziert (Surs 2017). Insbesondere das Produktsegment der frischen Käsesorten wächst in Slowenien, mittelalte und alte Reifekäse hingegen werden weniger produziert und dadurch importiert.

Der hohe Wettbewerb, sowohl zwischen Einzelhändlern als auch zwischen Molkereien, führt dazu, dass der Preisdruck an die Produktionsbasis weitergereicht werden kann. Es entsteht ein heteronomes Gefüge, da die Rohmilchproduzenten ihrerseits aufgrund ihrer Spezialisierung kaum Chancen haben, den niedrigen Milchpreis, der zwischen Molkerei und Einzelhandel verhandelt wird, auszugleichen. Molkereien hingegen parieren den schwankenden Milchpreis, indem sie die Käseproduktion steigern. Eine Lösung für Produzenten wäre die Diversifizierung ihrer Aktivitäten.

Um wertbindende Prozesse am Hof zu initiieren, müssen die Milchbauern zunächst dafür sensibilisiert werden, dass die Weiterverarbeitung von Milch nicht den Molkereien vorbehalten

bleibt. Sie müssen sich aus ihrer ursprünglichen Rolle als Rohmilchlieferant befreien. Dafür benötigen die Landwirte Wissen über produzierbare Güter und deren potentielle Marktnachfrage.

Als Quelle für praktisches Wissen greifen Produzenten auf unterschiedliche Kanäle zurück. Slowenische Milchproduzenten beziehen sich dabei auf unterschiedliche Wissensressourcen. Die wichtigste Anlaufstelle für Informationen und Weiterbildung bilden landwirtschaftliche Beratungsstellen, darüber hinaus Tierärzte und Bauerngenossenschaften (Klopčič/Kuipers 2015). Externe Akteure gelten als sehr wertvoll für die Wissensweitergabe in einer Region (Amin/Cohendet 2004; Hudson 2005).

Da der überwiegende Teil der slowenischen landwirtschaftlichen Betriebe familiengeführt ist, konzentriert sich ein Großteil des verfügbaren Wissens innerhalb familiärer Strukturen. So werden 89 % aller Arbeiten von Familienmitgliedern ausgeführt. Knapp die Hälfte der Betriebe wird von den Hofeignern selbst betrieben (vgl. Slatnar et al. 2012, 6). Aufgrund des hohen Anteils familiärer Beschäftigter, erfolgt die Wissensweitergabe überwiegend informell innerhalb der Familie. Kurse und Ausbildungen sind im agrarischen Sektor eher selten. Im Allgemeinen sieht der Trend ähnlich aus. Tabelle 5.2 zeigt, dass im Jahr 2010 64 % aller Betriebsleiter ohne formalisierte Ausbildung waren, lediglich 27 % besuchten landwirtschaftliche Kurse. Der Anteil derjenigen, die einen Betrieb nur aufgrund praktischer Erfahrung geführt haben, ist innerhalb von 10 Jahren zwischen den zwei Mikrozensus um 20 % zurückgegangen. Das mag einerseits daran liegen, dass viele Bauern in den Ruhestand gewechselt haben und andererseits, dass Betriebe aufgegeben wurden. Diese Zahlen verdeutlichen erneut, dass ein Generationenwechsel sowie ein struktureller Wissenswandel erfolgten. Dass Wissen im Produktionsprozess konstituiert sich in zunehmendem Maße durch Kurse. Sein Anteil, so zeigen es die Zahlen, deckt den Schwund des auf praktische Erfahrung beruhenden Wissens.

	2000		2010	
	Betriebsleiter	Arbeitsinputindizes	Betriebsleiter	Arbeitsinputindizes
Nur praktische Erfahrungen	84 %	81 %	64 %	58 %
Landwirtschaftliche Kurse	8 %	10 %	27 %	30 %
Kurzfristige berufliche Berufsoberstufe (Sekundarschulbildung)	3 %	4 %	5 %	6 %
Technische Ober- und Sekundarschulbildung	2 %	2 %	3 %	4 %
Keine Daten über landwirtschaftliche Bildung	1 %	1 %	1 %	1 %

Tabelle 5.2 Landwirtschaftliche Bildung und Arbeitseinsatz von Managern auf Familienbetrieben, Slowenien - Agricultural education and employment of managers on family farms, Slovenia (Slatnar et al. 2012, 44)

5.3.1 Der Transfer von Wissen bei ländlichen Käseereien

Vor dem Hintergrund der unaufhaltsamen Konzentrationsprozesse entscheiden sich slowenische Produzenten mit geringen Produktionsmengen für die Aneignung neuer Strategien zur Selbsthilfe. Eine häufige Strategie ist sowohl die Verarbeitung der Rohwaren zu Weiterverarbeitungsprodukten als auch die nachfolgende Kommerzialisierung der Produkte. Das für den Produktions- und Distributionsprozess relevante Wissen müssen die Produzenten zuvor beziehen. Erst durch das begleitende Wissen kann betriebswirtschaftlich und somit nachhaltig gewirtschaftet werden, um die ökonomische Situation des Betriebes zu verbessern.

Die ungleiche Wissensverteilung im Produktionssystem sowie ihre zugrundeliegende Wissensstruktur führen zu einer Diskrepanz. Dies liegt an einer fortschreitenden Verringerung des Weiterverarbeitungswissens im Rohmilchproduktionssystem sowie dessen Vertrieb. Zum einen ist dies der Spezialisierung geschuldet, die aus Mischlandwirten Milchlandwirte machte. Dies führte dazu, dass spezifisches Prozesswissen, wie etwa in der technischen Anwendung, das Wissen um Weiterverarbeitung der Rohmilch ablöste. Darüber hinaus verlor die Subsistenz zumindest bei Milchprodukten zunehmend an Bedeutung und wurde durch den Zukauf von Waren aus dem Einzelhandel ersetzt. Zum anderen kommt es durch die vielen Betriebsaufgaben und das Scheitern der Betriebsweitergabe an die Folgegeneration zum Abfluss von Wissen. In beiden Fällen verschwinden die Wissensbiographien aus dem Produktionssystem, die in Konsequenz für die Reduzierung der Wissensressourcen verantwortlich sind.

Die Tiefe des verfügbaren Wissens ist aufgrund der Spezialisierung der Produzenten zu Rohmilcherzeugern in Bezug auf die Weiterverarbeitung überwiegend verloren gegangen. So ist nicht nur die Verarbeitung von Waren, sondern auch deren Distribution in besonderem Maße davon betroffen. Das bereits vorhandene Wissen ist überwiegend nicht-kodifiziert, was eine Transmission weiterhin erschwert.

In Konsequenz wenden sich slowenische Produzenten an Institutionen aus dem öffentlichen Sektor, Interessenverbände sowie Genossenschaften, um Wissen zu erhalten. Die häufigsten Arten von Wissen, die nachgefragt werden, sind (1) Wissen um die Weiterverarbeitung von Rohmilch, (2) Beratung bei der Errichtung einer Mikrokäserei, (3) Verkaufsstrategien sowie (4) staatliche Zuwendungen, wie beispielsweise Prämien.

Für slowenische Milchbauern werden diese Institutionen zu formellen Wissensressourcen. Sie besitzen aufgrund der vielfältigen Sektoren, in denen sie tätig sind, eine große Bandbreite kodifizierbaren Wissens. Insbesondere Landwirtschaftsschulen als Vertreter der formellen Wissensvermittler, wie beispielsweise die Landwirtschaftsschule ‚Biotehniški Center Naklo‘ in der gleichnamigen Stadt, bieten eine Vielzahl von Kursen an. Diese Kurse behandeln technische, biochemische sowie betriebswirtschaftliche Themen. Das Lehrangebot richtet sich insbesondere an junge Menschen. Das vermittelte Wissen bezieht sich dabei auf traditionelle, zeitgenössische und neuartige Produktionstechniken. Es beruht auf vollautomatischen Produktionsprozessen, die vor allem dem Zweck des Managements großer Tierbestände dienen. Zeitgenössische Betriebsmuster versuchen, geringe Margen durch Skalenerträge auszugleichen. Doch die Investitionskosten für die Produktionserweiterungen sind sehr hoch und daher generationsübergreifend.

Die aktuelle Entwicklung zeigt jedoch, dass vor allem Kleinst- und kleine Produzenten eine solche pragmatische Lösungsfindung anstreben, die einen geringeren Kapitaleinsatz erfordern sowie schnell und einfach zu implementieren sind. Die formelle Ausbildung in der Landwirtschaft bietet auf diesem Terrain bisher nur bedingt Lösungsansätze. Dies wird deutlich, wenn man beachtet, dass der überwiegende formelle Bildungsweg nicht zwangsläufig mit der Lebensrealität der Wissensnachfrager einhergeht.

“Since the last two years there is a very big interest from the farmers to obtain new knowledge. So we have much to do. This is because of the price of milk which is rapidly going down. Farmers are very concerned, concerned about their future. So they reach out for obtaining knowledge.” (Mitarbeiter Landwirtschaftskammer, in Ptuj)

Ein Anbieter solcher Lehreinheiten ist die Landwirtschaftskammer in Ptuj, die eigens für dieses Lehrangebot den Interessenverband namens ‚Združenje kmečkih sirarjev Slovenije‘ (ZKSS) gegründet hat. Die ZKSS stellt, übersetzt, den Verband ländlicher Käsehersteller in Slowenien dar. Die pragmatischen Kursangebote des Verbandes stehen im Zusammenhang mit dessen Entstehung. So entwickelte sich die Gründung des Vereins ursprünglich aus dem Zusammenschluss einiger Akteure aus der Landwirtschaftskammer sowie einigen weiteren engagierten Milchbauern. Angestoßen wurde dieser Zusammenschluss durch eine Lebensmittelchemikerin aus Gorenja Vas. Diese eine Akteurin ging nach Frankreich, um zu lernen, wie man Kuhmilchkäse herstellt. Aus diesem Pragmatismus heraus und ähnlichen weiteren Erfahrungen erwuchs der Wille, einfach transferierbares Wissen nach Ptuj zu tragen.

“Our aim is to organize these kind of travel each year. And then the most important thing is to bring it here (Ptuj). We are happy and eager to try something new and so are the farmers. There is a growing interest each year.”

(Mitarbeiter Landwirtschaftskammer, in Ptuj)

Die ursprünglich einmalige Reise wurde zu einem regelmäßigen Austausch. Dadurch entwickelte sich dieses singuläre Ereignis zu einem formalisierten Austausch zwischen den Akteuren aus Slowenien und denen aus Treisdorf. Aus den ursprünglichen Wissensnachfragern wurden so Wissensanbieter in ihrem Heimatland. Ein Großteil der Lehrenden sind Angestellte der Landwirtschaftskammer. Dies unterstreicht den semiinstitutionellen Charakter des Verbandes.

Der Transfer extra-territorialen Wissens durch die Akteure der Landwirtschaftskammer führt dazu, dass sich das Weiterverarbeitungswissen in der Region erneut verankert. Von diesem Wissen profitieren nicht nur die individuellen Akteure, sondern das ganze Produktionssystem erhält dadurch eine Aufwertung. Insgesamt verfügt der Verein über 140 Mitglieder, die sich seit

der Gründung im Jahr 1998 engagiert haben. Er finanziert sich einerseits durch Mitgliederbeiträge und andererseits durch Zuschüsse von der Landwirtschaftskammer. Darüber hinaus tragen die angebotenen Kurse dazu bei, die Kosten zu decken. Diese werden zum Selbstkostenpreis von dem Verband an den Produzenten angeboten.

“The perspective is to stay a public service. Our farmers are used to us and so they trust us. (...) They want us to stay a public service. However, in fact, we receive less money from the state. So, every year, we have to earn more money to continue our efforts.”

(Interview mit Mitarbeiter ZKSS)

Die curriculare Ausbildung des Verbandes erfolgt größtenteils am Standort in Ptuj, wo die dazu begleitende Infrastruktur ausgebaut wurde. Die Ausbildungskäserei dient gleichermaßen als Ort der Schulung, wie auch als Beispiel für eine vollausgerüstete Käserei. Sie stellt somit ein begeh- und begreifbares Beispiel für eine heimische Nachrüstung dar.

Alle angebotenen Kurse und Informationen dienen dem sachlichen Zweck, eine eigene Weiterverarbeitung auf dem Hof zu starten und so nach Möglichkeit zum besseren Überleben der Milchproduzenten beizutragen. Das Kursangebot am Standort umfasst die Herstellung einzelner Weiterverarbeitungsprodukte, wie beispielsweise Salzlakenkäse. Standardmäßig entspricht der Ablauf dem anderer, vergleichbarer non-formale Kurse. Das Kernanliegen des Kurses liegt in der Herstellung des Käses. Dabei werden die Herstellungsschritte der Lehrperson von den Kursteilnehmern nachgeahmt. Im ersten Schritt wird das Produkt für die Teilnehmer in einen Produktionskontext gestellt. So werden die Unterschiede in der Herstellung des Produktes hervorgehoben und weitere Produktarten derselben Produktkategorie (Extraktionskäse, Fermentationskäse etc.) aufgezählt. Anschließend werden die Apparaturen gezeigt, die für die Herstellung notwendig sind. Das Prinzip des Praxislernens steht stets im Vordergrund.

“The participants learn everything that is important to start their own production. We try to teach them techniques that are suitable, especially for their farm scale. We don’t use pasteurization, for example. This is not suitable for the small output they have. So, everything is based on raw milk. In Naklo, pasteurization is compulsory. Our farmers don’t use pasteurization. That’s the basic difference.” (Interview mit einem Ausbilder)

Die große Bandbreite des vermittelten Wissens offenbart, dass lediglich regional eine einzige Anlaufstelle in Ptuj alles benötigte pragmatische Wissen anbieten soll (*One-stop-shop*-Charakter). Somit ist das Tagesziel eines jeden Kurses, den Produzenten direkt mit der Produktion bei sich am Hof beginnen lassen zu können. Die Transfersicherung erhält dabei oberste Priorität. Die Nachfrager der Kurse sind zumeist Produzenten im Alter zwischen 20-50 Jahren. Die überwiegende Anzahl darunter sind Frauen. Dies liegt u.a. daran, dass slowenische Frauen im traditionellen Hofbetrieb für die Pflege der Tiere zuständig sind. So ist die weitere Verarbeitung der Milch Teil des tradierten Aufgabenbereiches der Frauen. Das bereits fortgeschrittene Alter der Wissensnachfrager führt dazu, dass zeitaufwendige Schulungen meist nicht mit der Arbeit auf dem Hof vereinbar sind. Mehrtägige Lehrangebote und formelle Ausbildungen werden aus diesem Grund nur selten nachgefragt. Anders hingegen sind kurze Lehreinheiten, die nicht zwangsläufig zertifiziert werden. Diese Lehreinheiten sind in der Regel kaum formalisiert, sie bilden vielmehr eine Übergangsform zwischen informellen und formalen Ausbildungen. Nicht formale und informelle Lernangebote im kleinbäuerlichen Kontext sind meist sehr spezialisiert und berücksichtigen den Kontext der Lernenden. Wichtig ist dabei, dass dieses Lehrangebot sehr konkret und alltagstauglich bleibt.

Einen weiteren Beitrag zur Transfersicherheit bei Lehrangeboten leisten kontextbezogene Problembeispiele und deren pragmatische Lösung, die Bestandteile eines jeden Kurses sind. Ein Beispiel hierfür ist das Problem der Rentabilität. So werden die Produzenten anhand der Rentabilität dafür sensibilisiert, auf Hygienestandards zu achten. Die korrekte Handhabung des Labs, das zur Süßmilchgerinnung benötigt wird, trägt dabei ebenso zur Rentabilität bei, wie beispielsweise die Vermeidung von Fehlchargen.

Die Herstellung großer Chargen unterstreicht den betriebswirtschaftlichen Nutzen und sorgt dafür, dass die Wiederholung einzelner, gleicher Arbeitsschritte gespart werden kann. Dadurch kann die Arbeitszeit des Bauern signifikant verringert werden, die daraufhin für andere Aktivitäten investiert werden kann. Ohnehin werden die Produzenten dafür sensibilisiert, die Errichtung einer Käserei zu fördern, da große Kessel hohe Ansprüche an die begleitende Infrastruktur besitzen, vor allem im Hinblick auf Größe und Gewicht. Die begleitende Infrastruktur, so wird es vermittelt, ist ebenfalls ein wichtiges Element.

Ein Grund für das mögliche Scheitern einiger Akteure ist ihre mangelnde Professionalisierung. Eine rasche Professionalisierung und eine begleitende enge Verzahnung der Prozesse, von der Produktion bis hin zum Verkauf, gilt daher als prioritär. So gehört zu der Herstellung der Milchprodukte auch ein struktureller Verkaufsplan sowie eine genaue Preisgestaltung. Aus diesem Grund unterscheidet sich diese nicht formale Ausbildung von der Freizeitbeschäftigung, auch weil der Produzent zur Reflektion gezwungen wird.

In Konsequenz wird ein einwandfreies Produkt hergestellt, für dessen Herstellung die Produktionsart der Rohmilch angepasst werden muss. So wird den Produzenten dazu geraten, bei bestimmten langreifenden Käsesorten auf Silage zur Viehfütterung zu verzichten, um beispielsweise Fehltöne zu vermeiden, die den Geschmack beeinträchtigen könnten.

Ganz entscheidend ist hier die Lebensmittelsicherheit. Diese hat entlang des Produktionsprozesses hohe Priorität. So werden die Produzenten darüber aufgeklärt, welche Dinge sowohl bei der Rohmilchproduktion als auch während der Käseproduktion zu beachten sind. Auch hier zeigen sich Transfersicherheitsaspekte, wie beispielsweise die Verwendung von leicht zu reinigenden Edelstahlbehältern und Apparaturen, im Vergleich zu traditionellen Produktionsgeräten.

Die umsetzungsorientierte Informationsweitergabe des Verbandes führt dazu, dass sich die von der ZKSS angebotenen Kurse von anderen Anbietern unterscheiden, da diese kaum Kommerzialisierungsaspekte beinhalten. Die Kurse des Verbandes zählen eine steigende Anzahl an Nachfragern, sodass auch formale Bildungseinrichtungen, wie Naklo, solche Kurse anbieten. Die nicht-formale Weiterbildung der Produzenten unterscheidet sich damit von der informellen Bildung, die über Videostreamingportale erfolgt. Denn erst die Reflektion führt zum Umdenken. Die Akzeptanz, die Dinge selbst in die Hand zu nehmen einerseits, und die krisenhafte Situation der Bauern andererseits, führen dann dazu, dass diese Form der Bildung lebensinhärent wird.

Damit die erhaltenen Informationen auch in der Realität gewinnbringend umgesetzt werden, wirken auch hier verschiedene Akteure im slowenischen Produktionssystem von Milch. Wie die Umsetzung des Erlernten sich vollzieht, zeigt der Implementierungsprozess. Dieser wird am Beispiel der Mitglieder des Verbandes ländlicher Käsereien veranschaulicht. Die mehrdimensionale Darstellung ermöglicht daneben auch ein Aufzeigen des strukturellen Wirkens des Verbandes.

5.3.2 Der Implementierungsprozess von Mikrokäsereien

Der Implementierungsprozess (siehe Abbildung 5.1) einer slowenischen Mikrokäserei konstituiert sich entlang folgender Phasen: (1) Vision, (2) Initialisierung, (3) Reife und (4) Expansion. Es sind intendierte, stellenweise auch unbewusst, in ihrer Abfolge jedoch ineinander übergehende Prozessabschnitte.

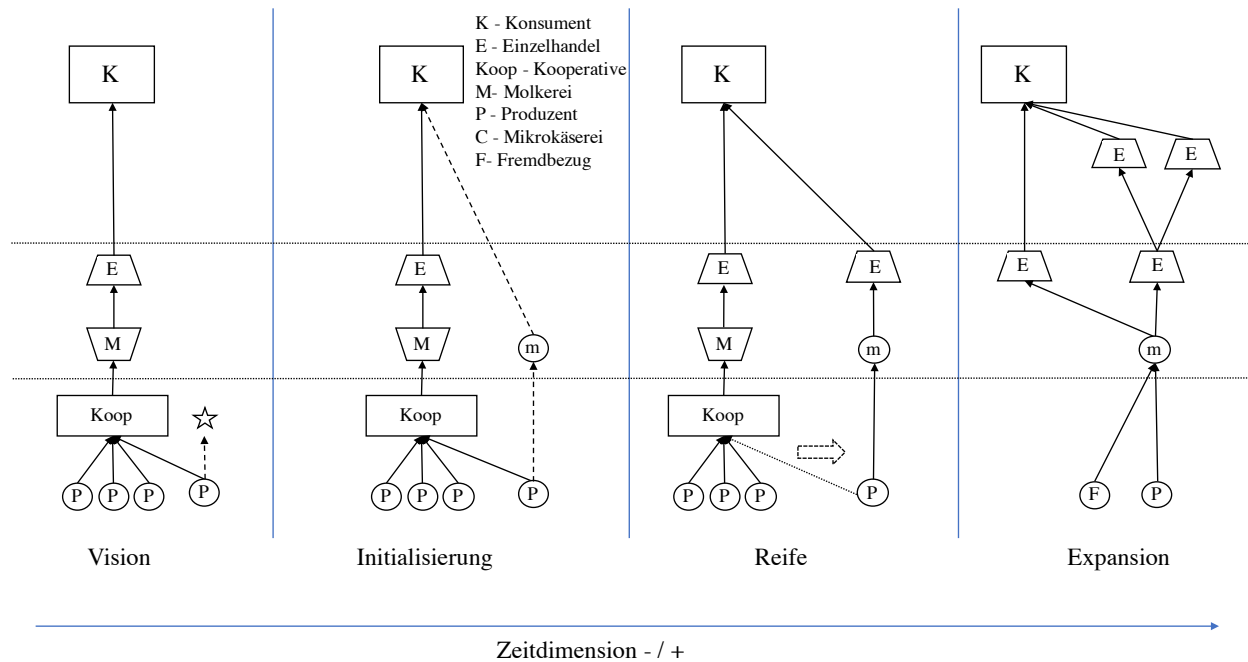


Abbildung 5.1 Implementierungsprozess slowenischer Mikrokäsereien - Implementation process of Slovenian micro dairies.

Die Vision (Abbildung 5.1) wird vor der Gründung einer Käserei formuliert, die im Laufe der Initialisierung konkretisiert wird. Auffallend ist, dass die Vision der Produzenten eng an das soziale Milieu gebunden ist.

“If we take the average age of our members, I can’t say they are young. I could also say they are older, something around 50. They fight for everyday survival. They suffer from serious conditions. But we can generally say they are in tough conditions.”

(Interview Mitarbeiter ZKSS)

So befinden sich die Mitglieder der ZKSS zumeist in einer ähnlichen ökonomischen Ausgangslage, da allgemein die Weiterführung des Betriebes durch niedrige Milchpreise bedroht ist. Ein weiteres Merkmal slowenischer Produzenten ist der Vertrauensverlust gegenüber den Molkereien, Einzelhändlern und der Politik. Dies führt dazu, dass in der Vision häufig sowohl die Unabhängigkeit gegenüber dem prädominanten System, als auch die ökonomische Sicherheit gegenüber einem stark schwankenden Milchpreis vorangestellt wird.

“They often share the same vision. They want to make a living. They want to regain control of their own business.” (Interview Mitarbeiter ZKSS)

Die Vision steht im direkten Zusammenhang mit dem Wunsch, finanziell erfolgreicher zu sein. Jene Vision, die diesem Ziel versucht näher zu kommen, wird im Laufe der Initialisierung durch das Hinzufügen weiterer Subvisionen zunehmend weiter konkretisiert. Der Verein hilft den slowenischen Produzenten dabei, indem er ihnen Ziele vorgibt, die konkret und erreichbar für die Bauern sind. Verstärkt wird dies, indem der Verein immer neue Anreize schafft, die in Form von Kursen an die Produzenten herangetragen werden. Ein stetig steigendes Angebot an Kursen demonstriert den Produzenten zudem die zahlreichen Möglichkeiten in Bezug auf eine eigene Käserei. Dies kann zu einem Abbau von Unsicherheit führen. So entsteht eine individuelle Vision, die die Kultur des Betriebes und der Region berücksichtigt.

Die Transferleistung des Verbandes gegenüber den Lernenden zeigt sich im Implementierungsprozess. Der Verband besitzt dabei über seine lehrende auch eine demonstrative Funktion. So kann er dabei helfen, die Idee einer Mikrokäserei zu verankern, denn der Verein bringt Pioniere und Anfänger, wie auch Interessierte, zusammen. Der Austausch zwischen Rohmilchproduzenten und bereits etablierten Weiterverarbeitern wirkt dabei hilfreich.

Während der Initialisierungsphase (Abbildung 5.1) erfolgt ein Paradigmenwechsel vom Abstrakten zum Konkreten. In dieser Phase werden konkrete Ziele formuliert, die in Abwägung zum vorhandenen und nicht vorhandenen Wissen entstehen. Sowohl die heimische Produktion als auch der Vertrieb der Waren beginnen in dieser Phase.

Die Initialisierung der Mikrokäserei verläuft bei den Produzenten meist unterschiedlich, weshalb die Risikobereitschaft der Produzenten stark variiert. Die entsprechende Risikobereitschaft beeinflusst die jeweiligen Weiterverarbeitungsprozesse. In der Übergangsphase zwischen Vision und Initialisierung kann es beispielsweise vorkommen, dass zunächst Weiterverarbeitungsprodukte hergestellt werden, die generell schnell und einfach umzusetzen sind. Dazu zählen unter anderem Sauermilchprodukte, die durch Hinzugabe von Milchsäurebakterien zur Rohmilch entstehen, wie beispielsweise Joghurt, Kefir, Schmand, saure Sahne oder Crème fraîche. Die Herstellung von Säuremilchprodukten stellt den klassischen Einstieg in die Verarbeitung von Rohmilch dar, da diese bereits mit einfachsten Mitteln zu bewerkstelligen ist. Die hofeigene Küche kann dabei als Produktionsort genutzt werden. Für die betriebswirtschaftliche Produktion hingegen wird eine Käserei benötigt.

“The average investment for the equipment is about 20.000 - 30.000 Euros. And then we don’t talk about constructing a new building or something. It’s just the equipment. The adaptation only. (...) Most farms have existing spaces which they transform.”

(Interview Mitarbeiter ZKSS)

Die Errichtung einer Käserei stellt für viele Milchbauern eine hohe Investition dar, angesichts der Kosten von 20.000 - 30.000 Euro. Je nach Hofstruktur variieren die Kosten für die Errichtung einer Mikrokäserei. Wenn die Gebäudestruktur es zulässt, werden beispielsweise für die Käserei und den Verkaufsraum Gebäudeteile, wie die Garage, umfunktioniert. Falls keine Gebäudeteile in Produktionsstätten umfunktioniert werden können, werden neue Gebäude gebaut, was jedoch einen erheblichen finanziellen Mehraufwand für die Produzenten bedeutet. Die Kosten, die für die Durchführung ihrer betriebswirtschaftlichen Neuorientierung anfallen, sind für kleinbäuerliche Produzenten folglich sehr hoch. Aus diesem Grund werden alte Verbindungen nicht aufgelöst. So verfolgen viele Produzenten einen sukzessiven Übergang und vermarkten ihre Produkte über mehrere Kanäle. Dieses Prinzip des Multichannelings macht es für die meisten Produzenten erst möglich am Hof zu produzieren, da das Risiko gestreut wird.

Der Verband hilft den Produzenten bei der Planung der Mikrokäserei. In Gesprächen wird erörtert, wie das Projekt der eigenen Mikrokäserei umgesetzt werden kann. Darüber hinaus kann der Verband den Produzenten bei der Vermeidung von zusätzlichen Kosten helfen, die

durch Unwissenheit anfallen könnten. Die Kostenvermeidung fängt folglich *ab initio* mit der formellen Hilfestellung bei der Kreditbeschaffung durch die Erstellung eines genauen Businessplans für den Aufbau einer Käserei an. Eine weitere Vermeidung von Kosten wird durch die Vernetzung der Akteure erreicht. Dadurch werden die klassischen Such-, Anbahnungs- und Informationskosten durch informelle Gespräche und Besuche anderer Mikrokäsereien reduziert. Die Weitergabe von sprichwörtlich wertvollen Tipps im Hinblick auf eine Investitionsentscheidung wirkt eventuellen Unsicherheiten entgegen und führt bei den Neuproduzenten zu einer erhöhten Risikobereitschaft. Über den immateriellen Austausch hinaus werden auch gebrauchte Produktionsmaterialien weitervermittelt. So kann ein Produzent, der seine Kapazitäten erweitert, seine gebrauchten aber voll funktionsfähigen Geräte an interessierte Neuproduzenten günstig weiterverkaufen.

Während der Reifephase (Abbildung 5.1) entfalten die Käsereien ihr individuelles Potential. Der Verband hilft den Produzenten dabei, ihr Produktportfolio zu festigen. So wurden während der Vision und Initialisierung verschiedene Weiterverarbeitungsprodukte erprobt. Dabei konnten die Bauern identifizieren, welche Produkte für die Produktion auf dem Hof geeignet sind. Zudem spielen Elemente des Marketings nun eine stetig wachsende Rolle. In dieser Sequenz sammeln die Bauern Erfahrungen, welche Weiterverarbeitungsprodukte gut abgesetzt werden. Dabei kommt es zunehmend zu einer Ausdifferenzierung der eigenen Vertriebswege. In dieser Phase gewinnen weitere Käsesorten an Bedeutung, die zuvor aufgrund ihrer Komplexität nicht produziert wurden. Ein Beispiel wäre neben der Joghurt- und Kefirproduktion die Erweiterung um Salzlakenkäse oder weitere Extraktionsprodukte, wie Hartkäse.

“(...) My job is to provide some knowledge and support if there are changes in the legislation etc. Every dairy producer and everyone else can come here to obtain the knowledge. (...) The other thing is to give the farmer a sense of the market.”

(Interview Mitarbeiter ZKSS)

Das von dem Verband bereitgestellte Verpackungsmaterial reduziert die Wahrscheinlichkeit, dass Keime das Produkt befallen. Diese Problematik, die dem Inkubator

bewusst ist, liegt in der leichten Verderblichkeit der Waren. Das junge Produktionssystem steht in Abhängigkeit zum Vertrauen des Konsumenten. Sollte Ware, wie beispielsweise eine Weichkäsesorte, aufgrund der falschen Handhabung durch den Kunden oder den Produzenten schneller austrocknen, könnte dies eine negative Auswirkung auf das Verhältnis zwischen Produzent und Konsument bewirken. Um diesem potentiellen Vertrauensverlust vorzubeugen, muss der Produzent durch den Einsatz von Verpackungsmaterialien vorsorgen. Nur durch einen hygienischen Produktionsprozess und eine daran anschließende sichere Produktbehandlung kann der Produzent eine abstrakte Gewährleistung für die einwandfreie Produktbeschaffenheit übernehmen.

Da negative Erfahrungen mit einzelnen Produzenten all zu leicht auf die Gesamtheit der kleinbäuerlichen Erzeuger übertragen werden könnte, ist es wichtig, einen gewissen Hygienestandard produzentenübergreifend durchzusetzen. Darüber hinaus soll die Einführung eines Logos für einen weiteren Ausbau des Vertrauens gegenüber den Konsumenten sorgen. Das Logo (siehe Abbildung 5.2) ist das visuelle Erkennungszeichen für den Verband und damit ein sichtbares Zeichen für die zunehmende Professionalisierung.

“As you can see, we have packaging with our logo. First, it’s important that the quality of the product is handled the right way. Peasants would, otherwise, not care about the packaging.” (Interview Mitarbeiter ZKSS)



Abbildung 5.2 Logo ZKSS

Die Bündelung der Nachfrage durch den Verband garantiert einen geringeren Einkaufspreis für die Produzenten, da der Verband ihnen diese zum Selbstkostenpreis zur

Verfügung stellt. Dieser ökonomische Anreiz soll dafür sorgen, dass das vorgesehene Verpackungsmaterial tatsächlich anstelle von Zeitungspapier verwendet wird.

Die Expansionsphase ist eine Phase, in der aus dem Nebenerwerb ein Haupterwerb wird. Erst hier ist es möglich, sich vom bisherigen System zu lösen. Aus den Rohwarenlieferanten sind nun Weiterverarbeiter und Selbstvermarkter geworden. Zu dieser vertikalen Integration in der Wertkette kommt eine horizontale Integration in Form von diversifizierten Aktivitäten und Einkommensquellen. Außerdem werden durch zusätzliche Weiterverarbeitungsprodukte höherwertige Produktarten in das Portfolio aufgenommen. In dieser Phase kommt es daher zur Erweiterung und zum Ausbau der Käserei. Zusätzlich beziehen die Käsereien auch von weiteren Produzenten Rohmilch, beispielsweise andersartige Milch, wie Ziegen- oder Schafsmilch, um diese weiterzuverarbeiten. Eine weitere Ausdifferenzierung der eigenen Vertriebswege erwirkt erneut einen positiven Einfluss auf das Einkommen. So kann es vorkommen, dass eigene Shops in urbanen Zentren, sowie Marktstände, das eigene Distributionsnetz erweitern. Das Produktionssystem ist allgemein von pluralistischen Prozessen gekennzeichnet, denn es koexistieren mehrere Systeme. Auch die Konsumenten greifen auf das ausdifferenzierte Angebot zurück.

5.4 Fazit

Die dysfunktionale Einbindung zahlreicher Milcherzeuger in das integrierte Produktionssystem führt längerfristig zu einer Pluralisierung der Systeme. Dieser Befund äußert sich anhand der Expansion kleiner ländlicher Käsereien in Slowenien. Die Mikrokäsereien bieten den Rohmilchproduzenten eine Möglichkeit, die eigene Position in der Wertschöpfung zu verändern. In Anbetracht des zunehmenden ökonomischen Drucks, insbesondere durch nicht-steuerbare, volatile Marktkräfte bei fortschreitender Konsolidierung, werden Anpassungsstrategien für kleine Rohwarenproduzenten besonders wichtig. Diese sind aufgrund ihrer Spezialisierung und Integration in das Produktionssystem gegenüber diesen Marktprozessen besonders verwundbar.

So tragen pragmatische Lösungsansätze in zunehmendem Maße dazu bei, dass alternative Strukturen aufgebaut werden, um gegenüber dem prädominanten System unabhängiger zu werden. So zeigt dieser Artikel pragmatische Lösungsansätze auf, und wie das

Wissen dafür in das Produktionssystem gelangt. Hier zeigt sich insbesondere, wie wichtig der Austausch zu anderen Regionen und deren Akteure in Europa ist, und wie Wissensdynamiken die Diffusion ermöglichen.

Auf der Betriebsebene führt das Weiterverarbeitungs- und Kommerzialisierungswissen dazu, dass sukzessive eine Mikrokäserei aufgebaut werden kann. Zunächst dient das Multichanneling dem Zweck, das unternehmerische Wagnis zu senken. Erst im Reifestadium kommt es zu einer Loslösung des Systems und kann dann im Expansionsstadium zum Haupterwerb führen.

Auch die systemrelevante Rolle eines Inkubators zeigt, wie Marktfolger motiviert werden können. Die Schaffung sowie die Begleitung von Visionsbildungen und dem Versorgen der Produzenten mit allen jenen Wissenskomponenten, die für den weiteren Implementierungsprozess relevant sind, sind Beispiele dafür, wo Anknüpfungspunkte liegen für die Steigerung der Motivation derartiger Akteure.

Insbesondere krisenhafte Situationen, wie beispielsweise schwankende Milchpreise, haben zur Folge, dass solche Wissensstrukturen aufgebaut werden müssen. Eine wachsende Akzeptanz unter den Produzenten führt ebenfalls dazu, dass non-formale und informelle Bildungsangebote immer öfter nachgefragt werden. Insbesondere, weil das Angebot für die Milchbauern lebensinhärent ist. Dies führt zur Entfaltung politisierender und partizipativer Prozesse, die die Produktionsstruktur verändert. Weiterhin unterstreicht es den zunehmend wichtigen Pragmatismus, der für die Entwicklung von Entrepreneurship in der Landwirtschaft wichtig ist.

Die pragmatischen Bewältigungsstrategien der slowenischen Kleinbauern zeigen, wie das Produktionssystem im Hinblick ihrer produzierten lokalen Güter eine Diversifizierung erfährt und wie die Akteure im Produktionsprozess zunehmend differenziert zueinander agieren. So sind die Ergebnisse auch im Hinblick auf die semi-institutionellen Akteure (hier ZKSS) ein Beispiel, wie kontextualisiert Wissen in ein spezifisches Produktionssystem gelangt und dort auf einer übergeordneten Aggregationsebene zu einer raumwirksamen Veränderung führt. Das neuverankerte Wissen führt zu einem Prozess der Fähigkeitsverlagerung (Abdulsamad/Gereffi 2016), bei dem wichtige Kompetenzen, wie Verarbeitungswissen und Vermarktungswissen, nun auch relevant für Erzeuger erscheinen. Diese kumulativen Wissensprozesse werden dabei zunehmend in non-formale Rahmen transferiert. Dies kann in Zukunft dafür sorgen, dass

bisherige Koordinationsmechanismen aufbrechen. In Konsequenz kommt es zur Umverteilung der Macht im Wertschöpfungsprozess.

5.5 Literatur

- Abdulsamad, A./ Gereffi, G., (2016): Dairy Value Chains in East Africa, Firm capabilities to expand regional trade, F-38202-RWA-1, Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, Verfügbar unter https://www.researchgate.net/profile/Ajmal_Abdulsamad/publication/318147676_East_Africa_Dairy_Value_Chains_Firm_Capabilities_to_Expand_Regional_Trade/links/595bc812a6fdcc36b4dc3e9a/East-Africa-Dairy-Value-Chains-Firm-Capabilities-to-Expand-Regional-Trade.pdf?origin=publication_detail (Zugriff: 24.09.2018).
- Amin, A./ Cohendet, P., (2004): Architectures of knowledge: Firms, capabilities, and communities. Oxford University Press. New York.
- Asheim, B./ Coenen, L., Moodysson, J., Vang-Lauridsen, J. (2007): Constructing knowledge-based regional advantage: Implications for regional innovation policy, *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 7(2–5), S. 140-155.
- Biles, J.J./ Brehm, K./ Enrico, A./ Kiendl, C./ Morgan, E./ Teachout, A./ Vasquez, K. (2007): Globalization of food retailing and transformation of supply networks: consequences for small-scale agricultural producers in Southeastern Mexico. In: *Journal of Latin American Geography*, S. 55-75.
- Coe, N.M./ Hess, M. (2011): Local and regional development: A global production networks approach, in: A. Pike, A. Rodriguez-Pose, J. Tomaney (Eds) *Handbook of Local and Regional Development*, Oxon: Routledge, S. 128-138.
- Coe, N.M. (2012): Geographies of production II: A global production network A–Z. In: *Progress in Human Geography*, 36(3), S. 389- 402.
- Coe, N.M./ Dicken, P./ Hess, M. (2008): Global production networks: realizing the potential. In: *Journal of economic geography*, 8(3), S.271-295.
- Coe, N.M./ Hess, M./ Yeung, H. W.-Ch./ Dicken, P./ Henderson, J. (2004): “Globalizing” regional development: A global production networks perspective, In: *Transaction of the Institute of British Geographers*, 29(4), S. 468- 484.
- Crevoisier, O./ Jeannerat, H. (2009): Territorial knowledge dynamics: from the proximity paradigm to multi-location milieus. In: *European Planning Studies*, 17(8), S. 1223-1241.
- Dmitrović, T./ Bodlaj, M., (2015): Retailing in Slovenia: Current Landscape and Trends. In *European retail research*, Springer Fachmedien Wiesbaden, S. 93-123.
- Ernst, D./ Kim, L., (2002): Global production networks, knowledge diffusion, and local capability formation. *Research policy*, 31(8), S.1417-1429.
- Europäische Kommission (2001): Mitteilung der Kommission: Einen europäischen Raum des Lebenslangen Lernens schaffen. – Brüssel.
- Gereffi G., (1994): The organization of buyer-driven global commodity chains: how U.S. retailers shape overseas production networks. In: Gereffi G, Korzeniewicz M,

- Korzeniewicz RP, editors. *Commodity chains and global capitalism*. London, UK: Praeger.
- Gereffi, G./ Humphrey, J./ Sturgeon, T., (2005): The governance of global value chains. *Review of international political economy*, 12(1), S.78-104.
- Gerosa, S./ Skoet, J., (2012): Milk availability: trends in production and demand and medium-term outlook. Food and Agriculture Organization of the United Nations, (12-01), S. 1-38.
- Henderson, J./ Dicken, P./ Hess, M./ Coe, N.M./ Yeung, H.W.C., (2002): Global production networks and the analysis of economic development. In: *Review of international political economy*, 9(3), S. 436-464.
- Hendrickson M./ Heffernan W.D./ Howard P.H./ Heffernan J.B., (2001): Consolidation in food retailing and dairy. In: *British Food Journal*, 103, 10, S. 715-728.
- Hudson, R. (2005): *Economic geographies: circuits, flows and spaces*. London: Sage.
- Klopčič, M./ Kuipers, A., (2015): Dairy farming systems and development paths in Slovenia. In *Grassland and forages in high output dairy farming systems*. Proceedings of the 18th Symposium of the European Grassland Federation, Wageningen, Wageningen Academic Publishers, S. 40-50.
- Levy, D.L. (2008): Political contestation in global production networks, *Academy of Management Review*, vol. 33 *Academy of Management Review* 33 (4), S. 943-962
- Lundvall, B.Å./ Johnson, B. (1994): The learning economy. *Journal of industry studies*, 1(2), S. 23-42.
- Statista GmbH (Hrsg.) (2016a): n.d. Marktanteil von Aldi im Lebensmitteleinzelhandel in Europa nach Ländern in den Jahren 2010 und 2014. – Verfügbar unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/457005/umfrage/marktanteil-von-aldi-in-europa-nach-laendern/> (Zugriff: 16.11.2016).
- Statista GmbH (Hrsg.) (2016b): n.d. Marktanteil von Lidl im Lebensmitteleinzelhandel in Europa nach Ländern in den Jahren 2010 und 2014. – Verfügbar unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/457036/umfrage/marktanteil-von-lidl-in-europa-nach-laendern/> (Zugriff: 16.11.2016).
- McMichael, P. (2013): Value-chain agriculture and debt relations: contradictory outcomes. *Third World Quarterly* 34, no. 4: S.671-90.
- Nonaka, I., Takeuchi, H., (1995): *The knowledge-creating company: How Japanese companies create the dynamics of innovation*. Oxford University Press.
- Oecd (Hrsg.) (1996): *The Knowledge-Based Economy*, General Distribution Ocde/Gd(96)102, Paris.
- Strambach, S./ Klement, B. (2012): Cumulative and combinatorial micro-dynamics of knowledge: The role of space and place in knowledge integration. In: *European Planning Studies*, 20(11), S. 1843-1866.
- Sturgeon, T.J. (2001): How do we define value chains and production networks? In: *IDS Bulletin* 32(3), S. 9-18.
- Statistični Urad Republike Slovenije (SURS), Agency of the Republic of Slovenia for Agricultural Markets and Rural Development (Hrsg.) (2015): *Milk and milk*

products, Slovenia, June 2015, Verfügbar unter
<http://www.stat.si/StatWebPDF/PrikaziPDF.aspx?id=5365&lang=en> (Zugriff:
24.04.2016).

Statistični Urad Republike Slovenije (SURS), Agency of the Republic of Slovenia for
Agricultural Markets and Rural Development (Hrsg.) (2017): Milk and milk
products, detailed data, Slovenia, 2016, Verfügbar unter
<http://www.stat.si/StatWeb/en/News/Index/6782> (Zugriff: 20.04.2018)

Slatnar Kutin, B./ Krajnc, A./ Hadžihasanović, E.L./ Stele, A.L., (2012): The 2010 Agricultural
Census - Every Farm Counts!

Van Berkum, S., (2009): An Assessment of the Competitiveness of the Dairy supply Chain in
New Member States, Candidate and Potential Candidate Countries. In: AgriPolicy,
Enlargement Network for Agripolicy Analysis. – Verfügbar unter
[http://www.euroqualityfiles.net/AgriPolicy/Report%20
2.1/AgriPolicy%20Synthesis%20report%20Dairy%20Chain%20Analysis%20May%
20 2009.pdf](http://www.euroqualityfiles.net/AgriPolicy/Report%202.1/AgriPolicy%20Synthesis%20report%20Dairy%20Chain%20Analysis%20May%202009.pdf) (Zugriff: 10.04.2016).

Yeung, H.W.C., (2015): Regional development in the global economy: A dynamic perspective
of strategic coupling in global production networks. Regional Science Policy &
Practice, 7(1), S.1-23.

6 Pluralisation of the Slovenian dairy system: The effects of upgrading and consolidation

Nicolai Dellmann & Markus Hassler
Submitted 09.10.2018

3. figures in text

<i>Abstract</i>	110
6.1 Introduction	111
6.2 Upgrading in agrifood chains	113
6.3 The Slovenian dairy sector	115
6.4 Expanding networks	117
6.5 Cooperatives in Slovenia - The case of MZP	120
6.6 Conclusion	125
6.7 References	126

Abstract

Upgrading processes in the agricultural sector are dynamic and diverse. This is especially true of the dairy sector, which has been witnessing dramatic restructuring in recent years. Many farmers have gone out of business, as a result of multiple factors, both inside and outside the sector. Dairy farmers use a variety of strategies and processes to adapt to the dynamic economic conditions of the dairy sector. This paper explores the strategies and pathways employed in the upgrading processes in this sector. The analysis is based on a close examination of the literature on upgrading, with a particular focus on the upgrading of value chains.

This paper examines upgrading processes at the micro level, while also considering isomorphic processes at the meso-level, all of which can be understood as strategies to cope with the restructuring of the sector. The results show that processing and distribution processes are diffusing further upstream, to greater value, which is captured traditionally towards the end of the chain. The consolidation in the sector results in difficulties for many smaller actors in the sector, such as small dairy farmers, small dairies and cooperatives. They are being forced to change their integration in the sector, which leads to a more diverse pattern of production. All

these changes contribute to the pluralisation of the sector and, in consequence, to a slow redistribution of power towards the beginning of the value chain.

6.1 Introduction

The Slovenian dairy sector, during the Yugoslavian era, was never collectivised. As a result, production remains fragmented at the level of individual farmers. During the time that Slovenia was part of Yugoslavia, an individual was not permitted to own more than 10ha of land (Bojnec & Swinnen, 1997). The average Slovenian dairy farm, compared to other European farms, is small and amongst the smallest in Europe. The average herd size in Slovenia comprises 16 cows and the average land per holding amounts to only 6,9 ha, whereas the European average is 28 cows (EU 15 = 55 cows) (Van Berkun, 2009; European Commission 2015a: 9).

The collective attitude towards the national dairy sector is significant in Slovenia, because the alpine regions of the country form a part of the national identity. The sector is, consequently, deeply embedded within the regional culture. The cultivated, and beloved, landscape is formed by the sector, mainly by small-scale farmers. These farmers and producers are challenged by their integration in the production systems in place.

This is also the case in the Slovenian dairy sector, where strong consolidation processes shape the dairy chain (Esselink, 2009; Bogovič, 2012). Due to the expansion of transnational retailers in Eastern Europe and the Balkan Peninsula, the sector has become more competitive, which, again, has an impact on the supply chain. These processes cause a restructuring, which in turns results in the upgrading of suppliers in the chain. The organisational structures in the dairy sector are slowly changing. Consequently, the integration of the actors in the system changes. This article explores the processes of reorganisation and downgrading to smaller circuits, both spatially and economically. These processes tend to be more beneficial for producers and processors than for retailers.

Slovenia's political transition and integration into the European Union was an eventful period, it brought with it changes in terms of production (see Bojnec, 1999; Esselink, 2009). The aim of this paper is to offer evolutionary, spatial, qualitative research on the changing dairy farming industry in Slovenia after another decade of development. Value chain analysis is used

to gain a better understanding of the multi-layered changes in the systems of production. These changes are mainly driven by upgrading processes (Humphrey & Schmitz 2002; Gereffi et al., 2005). Upgrading has recently become more valuable as a tool for understanding new forms of consolidation, since market changes have led to a highly streamlined system in developed countries (Swinen & Vandeplas 2010). The purpose of this paper is to show how upgrading affects the most crucial nodes in the milk production system in Slovenia. Slovenia has undergone a significant transition, in recent history, and has been the traditional production region of the former Republic of Yugoslavia. The transition, which has also been driven by the integration into the European Union, caused significant changes in how the production system has been organised. Recent trends in production and processing will be considered. Further, this research takes into account the ‘contemporaneous existence of a plurality of trajectories’ (Massey 2005, p. 12) and aims to contribute to a broader understanding of a pluralistic production system.

This analysis is based on 16 unstructured qualitative interviews, all 16 interviews were open-ended, face-to-face and in-depth. The interviewees were producers, processors, initiatives leaders, retailers and consumers along the dairy value chain. The aim of the interviews was to examine the emergence of upgrading processes along the value chain in Slovenia. Therefore, several cases were selected to examine recent developments in the Slovenian dairy industry and the role of institutional incubators and the impact of organisational upgrade.

6.2 Upgrading in agrifood chains

The restructuring of agrifood chains is often examined through the value chain perspective (Swinnen et al., 2006). This offers the possibility of putting tangible goods or intangible services into the focus of analysis. The intra-sectoral processes can be analysed (both vertically and horizontally) using these frameworks because their relational character provides information on the nature of the linkages that connect all stages, from the creation to the consumption of a good (Henderson et al., 2002). Value chain analyses build upon the assumption that our globalised economy is dominated and governed by lead firms that coordinate entire sectors, irrespective of the underlying fragmentation of our strongly specialised society (Henderson et al., 2002; Gereffi et al., 2005).

Processes of upgrading often refer to upgrading within the value chain, where this notion refers to a firm's ability to connect to other actors, either globally or locally (Humphrey & Schmitz 2002). Within these parameters, upgrading is broadly understood as the acquisition of technological capabilities and market linkages that enable firms to improve their competitiveness and move into higher-value activities (Kaplinsky & Morris, 2000). In this context, upgrading does not occur accidentally, rather it is deliberately pursued by those actors aiming to upgrade (Humphrey & Schmitz, 2002).

Humphrey & Schmitz (2002, p. 1020) define process-, product- and functional upgrading as an even broader field of discussion, in which intersectoral upgrades may arise when the value-adding activities of other sectors contribute to the income of a firm by adding new valuable activities. Upgrading is often the result of adapting to the dynamic market in a changing capitalist world. The process of upgrading seeks an amelioration of the way of doing business. The economic environment can change very rapidly, factors such as trade embargos, for example, can disrupt entire sectors. As actors become more embedded within a value chain, that is vertically and horizontally interrelated, their vulnerability increases.

Humphrey & Schmitz (2002) demonstrate that being part of an integrated channel and gaining access to regional or global markets also means to be tied to a system, where actors are mostly bound to their relationship with the buyers, who, in the first place, allowed them to enter into these higher value markets. It is hard for raw material producers to upgrade, either in product or function, except for upgrading their processes. Higher up the value chain, producers are

limited in upgrading due to the type of governance, and with its coordination mechanisms of other dominant actors, while downstream the close relationship between the buyer and the consumer makes it easier to conduct various upgrades.

The dairy sector has a dominant role in the agrifood chain in many countries. It is sometimes even a part of regional development plans, and as a useful tool for economic growth for developing countries (Taglioni & Winkler, 2016; FAO, 2018). The construction of a dairy chain offers perspectives in different economic processes, such as production, transport, processing, packaging and storage as well as retail (Doupbrate et al., 2013).

Looking beyond the potential for emerging markets, there are also developments in more industrialised countries. Consolidation processes lead to the domination of a small number of companies that shape and govern most of the agricultural chain on both the processing and distribution side. Power is distributed unequally amongst the actors, those closest to the raw production are the least empowered in the value chain. This imbalance is based on the fact that the actors further downstream (such as the large, consolidated retail chains) control two crucial points in the value chain. First, they channel most of the production, so they exercise power through volume. Secondly, they take control of the most value-capturing activities, such as collection, processing and distribution. In the dairy sector, processing is controlled by dairies while distribution is controlled by retailers. Abdulsamed & Gereffi (2016, p. 14) identified three basic strategies that enable dairies to cope with the changing capitalist environment: (1) market orientation (2) process orientation (3) product orientation. More importantly, however, is the ability of the dairy to enact these capabilities. More simply put, whichever actor is channelling the majority of the goods has the most bargaining power and the vertical control of the value chain downstream. Thus, the power shifts from retailers, who channel and gather most of their production to processors, to collectors and eventually to producers, by adaption- and reorganisation-processes. Producers, for example, traditionally try to capture more value and power by increasing their total output.

However, a number of processes emanated from the interfirm power asymmetry, which suit those with power, are barely passed upstream to the weakest nodes of the network. Therefore, coping strategies are a necessity to stay within a production system. The raw milk producers in

the dairy sector are the weakest node (Doupbrate et al., 2013). Their position is further weakened by continued consolidation in the retail and milk processing sectors.

6.3 The Slovenian dairy sector

The last decade has brought some structural changes to the dairy sector, primarily an enormous decline of smallholder producers (Klopčič & Kuipers, 2015). The market segment of farms with an annual production of less than 10 tones decreased from 1,674 establishments in 2005 to 478 in 2015 (Surs, 2015). In contrast, the number of establishments with a production volume of over 500 tones almost tripled, from 33 to 87, during the same period. The emergence of giant dairy plants is one of the consequences of consolidation. The decline of small dairy farms is linked to high costs and low margins for the milk production. In addition, the new legislative requirements increase the costs for producers. Smaller producers are less able to handle an increase in production costs. Higher costs are one factor, but another one is a failure to handover farms to the next generation. Young Slovenians are not drawn to dairy farming because of the low wages and hard physical labour. These factors form a vicious circle.

In contrast to the decline of small-scale and family-driven dairy producers, the output of milk remains almost the same (see Surs 2015). The production base of milk heavily depends on economies of scale, or the reduction of input costs, since the milk price has been extremely volatile. The milk price has varied from 2013 to 2017, from a high of 37,3 Euro in February 2014 to a low of 23.2 Euros for 100 kilograms of milk in June 2016 (European Commission, 2018). The price itself is subject to price negotiations between dairies and food retailers, which represent the production and demand sides of the industry. However, it is also heavily influenced by the producers because they can contribute to overproduction. An overproduction occurs when farmers try to balance low milk prices by producing more milk. This trend is particularly intense in the European dairy sector. The market remains extremely regulated, even after the abolishment of the famous milk quota in 2015 (European Commission, 2015b). The abolishment resulted in a rapid decline in the price of milk (Council of the European Union, 2015). As the production system is, more than ever, market driven, so is the vulnerability of its actors. This could be seen most clearly after the world financial crises in 2009 and in the Euro Crises in 2012 (European Commission, 2015a), which Slovenia just recently recovered from.

The income made by dairy farmers depends on the margins of milk production as well as a number of other factors. Another significant factor is the system of direct payments, made by the state and supranational economic unions, such as the EU. These payments account for roughly 10 % of the total income of Slovenian Farmers in the dairy sector (European Commission, 2013, p. 2). The incorporation of other activities outside of dairy farming, for example farming other permanent crops, can be beneficial to farmers' income. For example, mixed farms can alter the direct payments they receive so that they are able to receive more than 10 %.

The dynamic changing production landscape is reciprocally interrelated with the dynamics of developments downstream. Consolidation processes first occurred in processing and retail. The retail sector, however, has also experienced expansion, predominately by discount retailers from Germany (Hofer & Lidl) and Italy (Eurospin). Other foreign chains are E. Leclerc (France) and Spar (Netherlands). And the biggest national retailer, Mercator, is owned by the Croatian Agrokor. These foreign chains heavily influence the production system. Their ability to bargain can force the prices of commodities down (Esselink, 2009). Furthermore, through their distribution chains, milk and dairy products flood the markets. This, in terms of volume, makes Slovenia a net-importer of processed dairy products. In contrast to this, Slovenia is a net-exporter of raw milk. This is primarily because milk is cheaper in Slovenia than in neighbouring Italy or Croatia (European Commission, 2018). Most of the collected milk is domestically delivered to dairies and other processors, whose share accounts for 87.7 % of the total production (Surs, 2015). The Slovenian downstream collecting and processing industry consists of an oligopoly of a few large dairy companies, Lubljanske Mlekarne, Mlekarne Celia, and Pomurske Mlekarne. Lubljanske Mlekarne is by far the largest, comprising around 50 % of the total market share (Muminović et al., 2012). The three largest firms process nearly 90 % of the total produced milk in Slovenia (Van Berkun, 2009; Muminović & Pavlović, 2012). Merges and acquisitions are ongoing, and they lead to a reshaping of the processing side. The most noteworthy acquisition was the takeover of Lubljanske Mlekarne by French multinational Lactalis Group in 2012, which is amongst the biggest producers of dairy products in the world (Barać & Muminović, 2013). These market leaders have a very strong position in the national dairy sector. They derive a competitive advantage, both through economies of scale and through their breadth of scope. But the most disruptive factor in the production system has been, and still

is, the highly volatile milk price. Its volatility is caused by many factors: seasonal fluctuations in production, economic crises such as 2009 & 2012, political crises, such as the Crimea-crisis, institutional & legislation changes and interventions.

In this context, mass concentration and turmoil shake the sector. Thus, producers and other actors seek strategies to be less vulnerable. One strategy is upgrading through the value chain. Most often, upgrading is adapted to the specific needs of the value adding section within this production network.

6.4 Expanding networks

The following section considers the strong consolidation processes and various forms of restructuring currently taking place in Slovenia. Figure 6.1 displays the various existing networks in the Slovenian dairy sector. Traditionally, the network consists of producers, processors, distributors and consumers. Recent developments show that adding collectors as a key element to the development of the Slovenian dairy industry is crucial. Figure 6.1 also highlights changing organisational patterns, for example the traditional integration of actors is changing and along with this, so too is their function in the system. One driving force is consolidation of the dairies and another one is the emergence of giant dairy plants. Large producers, in consequence, deliver their milk directly to dairies, they prefer to have direct links to dairies or collectors abroad. This weakens the effect of cooperatives, as large producers and dairies strengthen their ties. The integrated, conventional system is in large parts displayed in figure 6.1, no 3. If the producer is smaller multi-channelling is an often-used strategy and cooperatives are often part of this, or the only channel used.

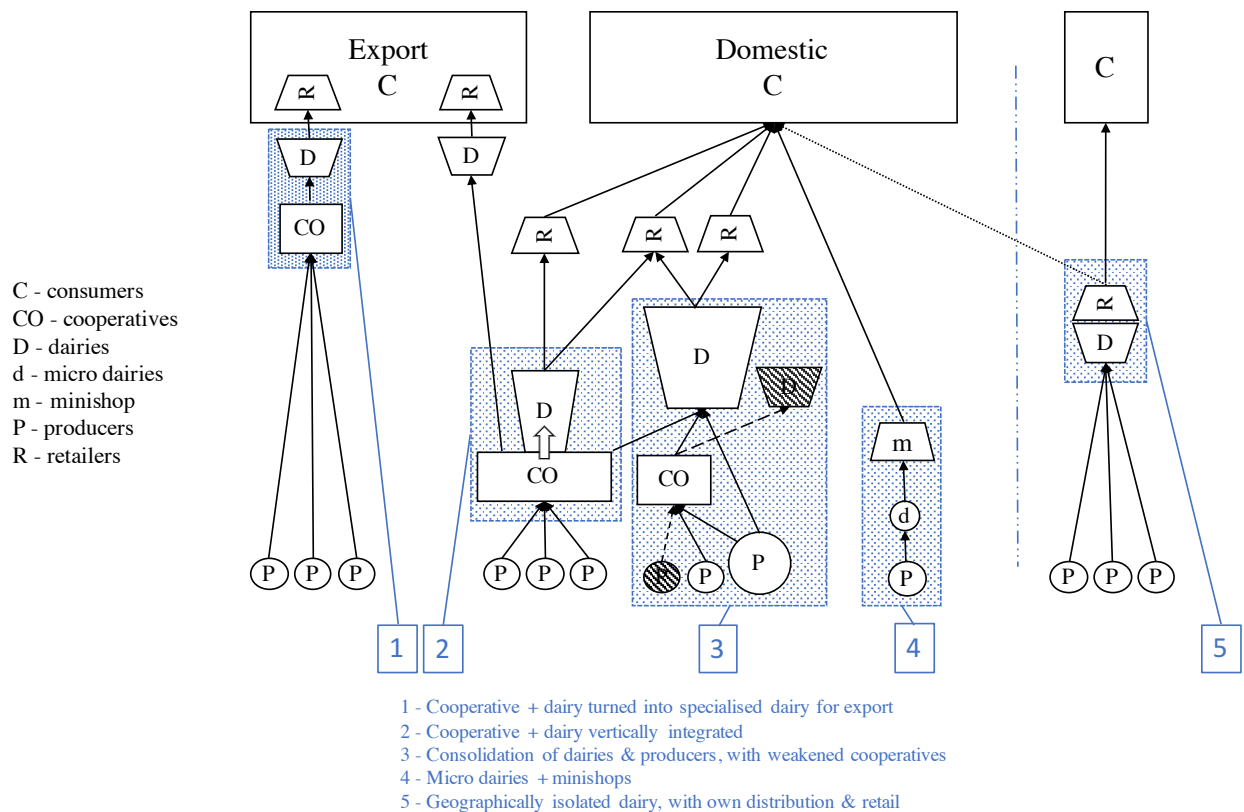


Figure 6.1 Networks in the production system of dairy

One outcome of these processes in Slovenia is the emergence of micro-dairies throughout the sector (see Dellmann & Hassler 2017). The slow changes in consumer habits has led to the possibility of processing dairy products internally and, consequently, a diversification of income streams. Slovenian dairy producers attempt to gain more independence from the integrated value chains by creating their own processing and distribution nodes. An emerging possibility is to directly sell milk. These sales occur through various channels. The most common distribution channels are: (1) mini-shops, often at their own farms, (2) vending machines, (3) farmer's markets, (4) school lunches, and (5) tourism. Most farmers focus on their assets to identify which strategy can best be adapted to their particular farm. Raw milk producers, who prefer selling instead of processing milk, can use vending machines as a direct selling channel. Thus, vending machines have emerged within the last few years in urban areas as well as on farm sites. Vending machines are placed at highly frequented crossroads, such as arterial roads, gas stations and in front of markets and supermarkets. These places are convenient, because most of them are easily accessible by car. However, the start-up costs are high, so many farmers choose to remain part

of the integrated chain while establishing a second direct chain. This multi-chain approach is increasingly practiced in Slovenia.

“I have to decide about all the options. I can make 22 kilos of raw milk and sell it to the cooperative- or make my own 22 litres of drinking milk, or 22 litres of yogurt. But making cheese requires more milk than that. The same amount of raw milk can be turned into 5 portions of butter or around 2.5 kilograms of cheese. This alone is not enough without selling it directly to the consumer.” (Interview with dairy farmer)

As the quote shows, the variety of products that can be created from raw milk serves as meeting point for numerous processes. The producers (Figure 6.1, no 4) try to cope with the system's drawbacks by capturing more value through the processing and the distribution of their own produce. Their aim is to regain control of their own production. Since retailers have privileged access to consumers, for them it is easy to capture the value of the distribution of the milk products. For micro-dairies, it is difficult to use because of the low output integrated systems of distribution, therefore, producers must build their own networks themselves.

In the case of isolated mountainous regions and valleys in Slovenia similar phenomena can be observed. Small dairies, which are often cooperatively managed, are doing well by building their own processing and distribution networks. Figure 6.1 (no 5) displays this kind of integration within the dairy system. Dairies, such as ‘Mlekarna Planika predelava mleka d.o.o.’, are examples of that. The geographical isolation and the distinct identity related to this geographical area strongly contribute to the success of the dairy. By employing direct distribution methods, as well as the indirect ones, it is possible to capture the most value along the whole value chain. As the Tolmin is a popular tourist area, the market grows during the tourist season internationally.

In addition, the Slovenian pluralistic production system offers opportunities for niche strategies. Dairies, for example, seek ways to upgrade their production process. They do so to cope with increasing competition caused by the entrance and expansion of foreign retailers within the domestic market. This competition is particularly high for those producers involved in the production of ‘everyday’ foodstuffs, such as butter, yoghurt or drinking milk. Foreign

discounter chains offer these products at a price that smaller manufacturers are not able to compete with. So, former dairies in Slovenia upgrade to a single-product production, with the goal of serving a high value market (see figure 6.1 no 1). An example is 'Vipavska Mlekarna Ekolat' (VME) in Vipava, which is located close to the Bay of Trieste. This dairy is 80 % owned by the Italian Trevisanalat and by 20 % by Mlekop, a Slovenian agricultural cooperative in Kranj. It now specialises in the production of mozzarella cheese. The processing of raw milk into other products has been stopped. The facility now focuses exclusively on creating mozzarella cheese for exports, rather than supplying the home market. This example, on the one hand, shows the downstream vertical integration of the Italian company in Slovenia and, on the other hand, shows the complexity of the relationships between cooperatives that hold shares in dairies, which represent an upstream integration.

VME's transition is similar to that of the dairy Krepko, from Logatec. This company originally specialised in the production of milk for the domestic market. However, domestic milk has low margins, so now they focus on the production of traditional kefir. This case shows, how mid-size dairies try to withstand market changes in the same way that producers and collectors do. The production of traditional kefir, for example, has led to the company enjoying strong growth, as it gains valuable access to largescale retail through this one-product strategy. Now, Krepko processes numerous other products and was, thus, able to further expand its market penetration and to close the gap between itself and other, larger, dairies. In addition, this dairy specialises in direct marketing by expanding its own distribution channels, similar to micro-dairies and special cooperatives. This strategy enables the dairy to cope with the price pressure emanating from retail competitors. Krepko further owns mobile market cars and an additional delivery system with an online shop. This multichannel marketing and distribution strategy makes the dairy less vulnerable, and, consequently, less integrated, than market leading competitors, such as Ljubljanske Mlekarne.

6.5 Cooperatives in Slovenia - The case of MZP

Another way of capturing greater value is gathering more of the raw product. Cooperatives have the availability to control a great part of the production by collecting it from

its members. But their role has slowly changed as the economic environment has changed. The cooperatives play an increasingly important role in the production system. In part, they can seize new potential with their already consolidated structure. On the one hand, they have power in the supply chain because they collect such large quantities. They also have privileged access to processors and collectors in other countries. Upgrading here is accomplished by transforming the integration of the cooperatives, which is further explained below.

In Slovenia, cooperatives are the backbone of the milk collection. Of the 94 officially registered milk purchasers in 2015, 82 were cooperatives (Klopčič & Kuipers 2015, p. 42). Almost all producers are organised into cooperatives, with the purpose of first collecting the milk and then reselling it to the dairies, providing them greater supply power. Cooperatives are mostly owned by the farmers themselves. Producers, thus, exert collective power through the cooperative. The cooperatives have a common goal and identity, and they pursue not only economic goals but also the social promotion of their members.

These arrangements do not protect cooperatives or dairies from getting into economic difficulties, because producers and cooperatives suffer from low margins due to temporarily negative or volatile milk prices. This has led to the closure of some cooperatives over the last decade. The closure of a cooperative has major implications on neighbouring dairies, however, the effects are most keenly felt by nearby producers. This is because Slovenian collectivisation systems tend to be highly streamlined. In consequence, the closure of a cooperative, as well as a dairy, leads to a loss of revenue for the producers. This has often resulted in the collapse of small-scale producers, who go out of business while trying to find an alternative channel to sell their produce.

“We changed the political system overnight, that is correct. But the leading people were the same as before. They were not able to lead the companies. Many of them went bankrupt, the money went somewhere.” (Interview with a manager of a cooperative)

The agricultural cooperatives fulfil several functions, such as the social promotion of its members through common business operations. They also support better negotiations between

producers, purchasers and dairies. The larger dairies have a strong bargaining position within the production system (Barać & Muminović, 2013), which tends to be weakening the bargaining power of the producer cooperatives and the individual producers. Redressing this power imbalance along the value chain is one of the driving forces for the upgrading of these structures. Milk cooperatives tend to construct complex distribution links. Mlekarska Zadruga Putj, for example, divides its distribution between different costumers, as outlined below.

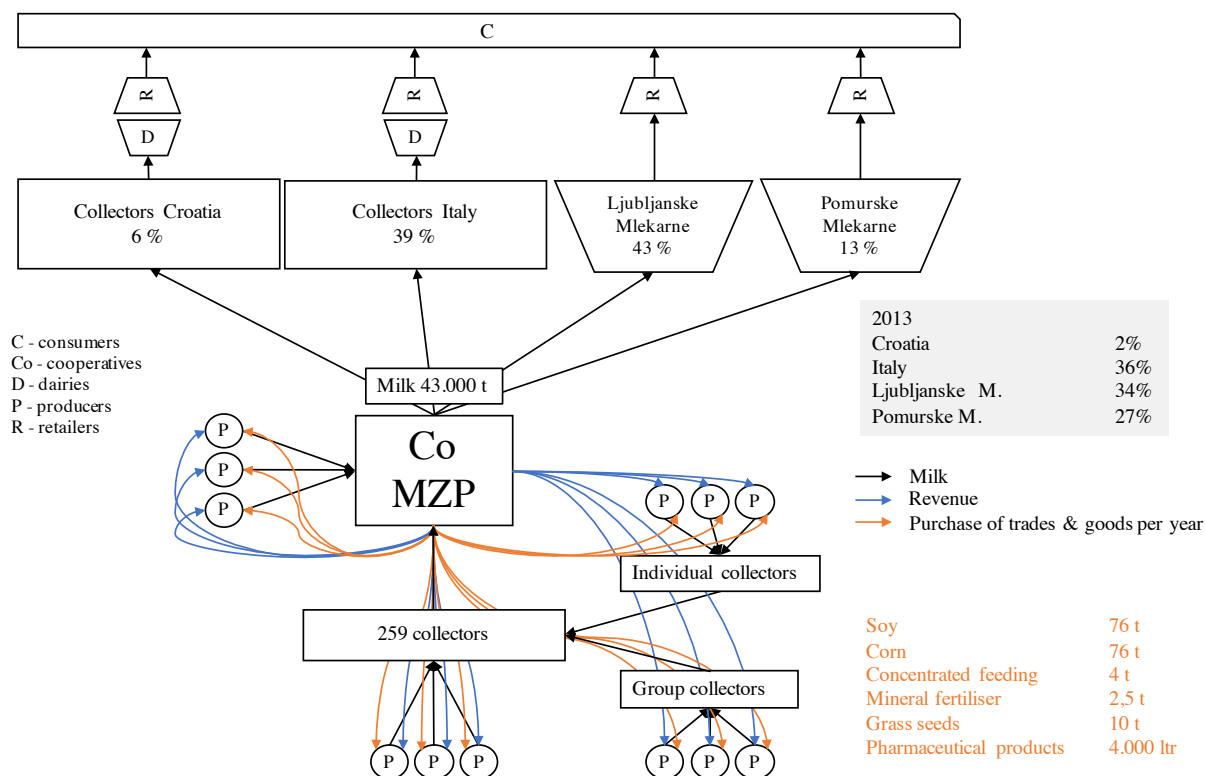


Figure 6.2 Flow of goods and services from Mlekarska Zadruga Putj z.o.o (MZP) - 2014

Figure 6.2 shows the production system of the cooperative ‘Mlekarska Zadruga Putj z.o.o’. MZP’s main goal is to collect milk from its members. The collected milk is then offered and sold to processors or other collectors abroad. To meet these requirements, MZP has gathered around 259 collectors of milk. Their total output for 2014 was approximately 43.000 tons. The case of MZP shows that the cooperative not only collects the milk, but also purchases the input products and goods to then resell to their members. The total number of its members shows that the cooperative has supply power over dairies, vertically, and has buying power vis-à-vis agricultural suppliers, horizontally. The revenue generated by the cooperative is used to benefit

its members. Agricultural input factors are, when collectively purchased, less expensive for the individual buyers. The reduction of input costs, moreover, is an effective way to capture greater value during the production process. The chart in Figure 6.2 shows a distribution split. The cooperative tries to lower risks and to increase value at the same time by dividing the total output as well as increasing the number of potential buyers. As the comparison between 2014 and 2013 illustrates, the numbers constantly change because of market imbalances. At the time of this fieldwork, Pomurske Mlekarne had been facing financial difficulties, as a result of the Euro Crisis of 2012. The equalisation of liquidity was done by offering stakes in the dairy, which MZP has accepted. Nevertheless, to address the diminishing and badly needed revenue in 2015 the cooperative had to transport their goods far, to collectors abroad and to Ljubljanske Mlekarne.

Processing has already been observed as method of upgrading for cooperatives, as cooperatives not only collect milk, but also pasteurise it to cure the product. This is an important step that enables the cooperative to transport the goods longer distances. Thus, pasteurisation makes it possible to keep the milk stable and, consequently, transportable. The cooperatives do so in order to serve higher-value markets, such as the former Yugoslavian republics or neighbouring EU member states.

With these progressive upgrades and integrations, the distinction between cooperatives and dairies becomes unclear, as processes move from down to up the value chain. One explanation could be that Slovenia's dairies have been through a process of consolidation. In consequence, many producers and cooperatives have had to restructure. The cooperatives had only few options to switch to other purchasers. Sometimes cooperatives would turn into dairy or dairies would transform from their traditional role of producing drinking-milk into a more specialised processor. The institutions within the Slovenian production system are connected and interconnected to one another in complicated ways, for example, some agricultural cooperatives are linked to dairies through their owning company shares. One of them is Mlekarska Zadruga in Ptuj, another, mentioned above, is Mlekop in Kranj. The dairy, MZP, took on shares of Pomourske Mlekarne. Now MZP has total control over Pomourske Mlekarne, which is an impressive takeover, and results in a new form of hierarchical governance in the Slovenian dairy system (see figure 6.3).

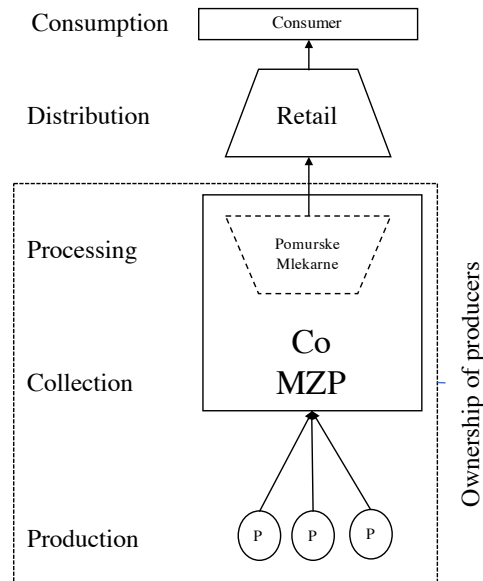


Figure 6.3 Vertical integration & hierarchical form of governance of MZP

The last decade has been marked by consolidation processes, which has worsened the situation of the producers. Cooperative forms of governance are employed in an effort to improve weakened market positions. The production base and the processing sequence of the chain have employed various pluralistic strategies, as attempts to cope with the dynamics of the transition to capitalism. Pluralist strategies aim to upgrade the network to one that allows power to be distributed more equally between actors. The strategies comprising the process of diffusion, such as processing and distribution, may seem isomorphic, however the spatial outcome is strongly related to the characteristics of the economic and social environment in which the company and the cooperative exist. Initiating the own restructuring is associated with high costs and risks. Nevertheless, the considering the social dimension is necessary in order to understand the real benefits derived from these processes. The benefits of implementing these new strategies and forms of governance result in greater freedom from, and reduced dependency on, the integrated system. Cooperative collectors and micro-dairies that regain control of their own goods and distribution, while deriving greater freedom, do also risk failure at the same time.

6.6 Conclusion

This article has outlined various aspects of the Slovenian dairy industry, exploring how the sector has been restructured by internal and external pressure. The whole sector has undergone great changes, driven by global demand and changes in milk use. The recessions of 2008 and 2012 brought on changes across the whole value chain. One consequence of this was the manifold differentiations of small-scale producers, who then sought to create their own economic circuits, such as Planika or Krepko. Further downstream, we can observe very specialised types of organisations that try to cope with the changing economic and legislative environments. The middle-class of Slovenian dairies continues to experience growth, even through the recession, by using mixed strategies. A number of them uses the same strategies to compete with the highly streamlined sector and the consolidation of the big players at the end of the value chain. This is where the expansion of retail puts more pressure on the local producers. The upgrading of cooperatives shows that the power imbalance can be addressed, and power can shift towards producers, if they group together in cooperatives.

The Slovenian consumers have also begun to realise the benefits of consuming local goods from nearby producers, which again illustrates the awareness of these circuits of production in Slovenia. Nevertheless, the processes of changing consumer habits and in addition agricultural entrepreneurship, as well as a changing company culture of the organisations are the secret driving force to unlock the full potential of upgrading. This can be observed in a more developed form in other European countries, such as Austria, where local goods and traditions are more firmly embedded within everyday culture and the commercial market. There is even more potential for farmers to grasp higher value through the strengthening of local markets and economic circuits. One of them is tourism, which has gradually become more important, not only to the economy but also to the national identity. The upgrading processes of producers, organisations and small dairies discussed in this article provide a starting point for a more systematic exploration of the dairy industry in Slovenia. Processes of value-chain upgrading are not just limited to complex, knowledge-intensive innovation. The upgrading observed in the Slovenian dairy sector demonstrates how pluralised upgrading strategies can be successful. The Slovenian small and medium dairies were able to accrue power against the flow of goods. Niche dairies have grown to become providers operating at a national level, not through the

implementation of sophisticated innovations, but rather through the production of kefir—the easiest and most pragmatic way to process raw milk. Other upgrades, as presented, demonstrate the organisational upgrading of cooperatives, enabling them to become vertically integrated processors, as MZP, for example, took control over Pomurske Mlekarne recently. These insights notwithstanding, further research is needed to understand the economic and social processes employed by small-scale farmers to cope with future turmoil.

6.7 References

- Abdulsamad, A. & Gereffi, G. (2016). Dairy Value Chains in East Africa, Firm capabilities to expand regional trade, F-38202-RWA-1, Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University,
https://www.researchgate.net/profile/Ajmal_Abdulsamad/publication/318147676_East_Africa_Dairy_Value_Chains_Firm_Capabilities_to_Expand_Regional_Trade/links/595bc812a6fdcc36b4dc3e9a/East-Africa-Dairy-Value-Chains-Firm-Capabilities-to-Expand-Regional-Trade.pdf?origin=publication_detail (accessed: 24.09.2018).
- Barac, Ž. A., & Muminović, S. (2013). The impact of capital investments on dairy processing industry features: Evidence from Slovenia, Croatia and Serbia. *Mljekarstvo/Dairy*, 63(3), pp.140–149.
- Bogovič F. (2012). Minister Bogovič on World Dairy Forum EDA Annual Congress 2012.
http://www.mkgp.gov.si/en/media_room/news/archive/2012/10/select/sporocilo_zajavnost/article/12447/5988/ (accessed: 28.04.2016).
- Bojnec, S., (1999). The competitiveness of Slovenian farms and food processing activities. *Agrarwirtschaft*, 48, pp. 295-303.
- Bojnec, Š., Swinnen, J.F.M. (1997). “Agricultural privatisation and farm restructuring in Slovenia”. In *Land reform, agricultural privatisation and farm restructuring in Central and Eastern Europe*, Edited by: Swinnen, J.F.M., Buckwell, A. and Mathijs, E. pp. 281-310. Aldershot: Ashgate.
- Bolwig, S., Ponte, S., Riisgaard, L., du Toit, A., & Halberg, N. (2013). A methodology for integrating developmental concerns into value chain analysis and interventions. In *Markets and Rural Poverty*, pp. 43-68. Routledge.

- Council of the European Union (2015). Worrying situation on the dairy market and measures to be taken - Joint Request from the Visegrad Group plus Bulgaria, Romania and Slovenia. AGRI 385 AGRIORG 48, <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10707-2015-INIT/en/pdf> (accessed: 28.04.2016).
- Douphrate, D. I., Hagevoort, G. R., Nonnenmann, M. W., Lunner Kolstrup, C., Reynolds, S. J., Jakob, M., & Kinsel, M. (2013). The Dairy Industry: A Brief Description of Production Practices, Trends, and Farm Characteristics Around the World. *Journal of agromedicine*, 18(3), pp.187-197.
- Esselink, H. (2009). Agricultural production chains in Slovenia. Department for Agriculture, Nature, and Food Quality of the Netherlands Embassy. Budapest.
- European Commission (2013). Farm Economy Focus: Slovenia. http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/FADN_FEF_2013_SI.pdf (accessed: 10.11.2017.)
- European Commission (2015a). EU Dairy Farms Report, http://ec.europa.eu/agriculture/fadn/documents/dairy-report-2015_en.pdf (accessed: 10.11.2017).
- European Commission (2015b). Policy instruments for the dairy sector - EUR-Lex - 32016R2080, https://ec.europa.eu/agriculture/milk/policy-instruments_en (accessed: 21.11.2017).
- European Commission (2018). Milk Market Observatory Jul-2018 7/09/2018 https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/market-observatory/milk/pdf/eu-raw-milk-prices_en.pdf (accessed: 21.11.2017).
- Food and Agriculture Organization (FAO) (ed.) (2018). Dairy production and products <http://www.fao.org/dairy-production-products/socio-economics/dairy-development/en/> (Accessed: 3.5.2018).
- Gereffi, G., Humphrey, J., Kaplinsky, R., & Sturgeon, T.J. (2001). Introduction: Globalisation, value chains and development. *IDS bulletin*, 32(3), pp. 1-8.
- Gereffi, G., Humphrey, J., Sturgeon, T.J. (2005). The governance of global value chains. *Review of international political economy*, 12(1), pp. 78-104.

- Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N.M, Yeung, H.W.C. (2002). Global production networks and the analysis of economic development. *Review of international political economy*, 9(3), pp. 436-464.
- Humphrey, J., & Schmitz, H. (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional studies*, 36(9), pp. 1017-1027.
- Kaplinsky, R., & Morris, M. (2000). A handbook for value chain research. vol. 113. University of Sussex, Institute of Development Studies.
- Klopčič, M., & Kuipers, A. (2015). Dairy farming systems and development paths in Slovenia. In *Grassland and forages in high output dairy farming systems. Proceedings of the 18th Symposium of the European Grassland Federation, Wageningen, The Netherlands, 15-17 June 2015*. Wageningen Academic Publishers. pp 40-50.
- Massey, D. (2005). *Space, place and gender*. John Wiley & Sons. Minneapolis.
- Muminović, S., Pavlović, V. (2012). Profitability of Dairy Industry in Slovenia, Croatia and Serbia. *Mljekarstvo* 62 (2), pp. 96-110.
- Statistični urad Republike Slovenije (SURS), Agency of the Republic of Slovenia for Agricultural Markets and Rural Development (ed.) (2015). Annual production and utilization of milk on agricultural holdings: cows' milk on agricultural holdings 2015.xls, Slovenia, – <http://www.stat.si/StatWeb/en/News/Index/6156> (accessed: 20.06.2016).
- Statistični urad Republike Slovenije (SURS), Agency of the Republic of Slovenia for Agricultural Markets and Rural Development (ed.) (2016). Table: Total and agricultural area of agricultural holdings, Slovenia, by years http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=1516501E&ti=&path=../Database/Environment/15_agriculture_fishing/03_agricultural_holdings/01_15165_land_use/&lang=1 (accessed: 20.01.2018).
- Swinnen J.F.M., Dries L., Noev N., Germenji E. (2006). Foreign Investment, Supermarkets, and the Restructuring of Supply Chains: Evidence from Eastern European Dairy Sectors. Practices, Trends, and Farm Characteristics Around the World. *Journal of agromedicine*, 18(3), pp. 187-197.
- Swinnen, J.F.M. & Vandeplas, A. (2010). Market power and rents in global supply chains. *Agricultural Economics*, 41, pp. 109-120.

Taglioni, D. and D. Winkler (2016). Making Global Value Chains Work for Development, Washington, DC: The World Bank.

Van Berkun, S. (2009). An assessment of the competitiveness of the dairy supply chain in New member states, candidate and potential candidate countries. AgriPolicy, Enlargement Network for Agripolicy Analysis
[http://www.euroqualityfiles.net/AgriPolicy/Report%202.1/AgriPolicy%20Synthesis%20report%20Dairy%20Chain%20Analysis%20 May%202009.pdf](http://www.euroqualityfiles.net/AgriPolicy/Report%202.1/AgriPolicy%20Synthesis%20report%20Dairy%20Chain%20Analysis%20May%202009.pdf) (accessed: 20.01.2018).

7 Zusammenfassung und Diskussion

Der moderne Strukturwandel erweist sich in der Landwirtschaft seit Jahren als ein disruptiver Faktor, der dazu führt, dass immer weniger Menschen immer mehr landwirtschaftliche Erzeugnisse produzieren. Die Anzahl der Menschen, die somit aus den produktiven Systemen fallen, steigt. Zudem ist dieser Trend global und wirkt sich, wenn auch zeitversetzt, auf andere Produktionsräume weiter aus. So erfährt der landwirtschaftliche Sektor global eine Restrukturierung, die aufgrund vielfältiger Prozesse von Industrialisierung, Modernisierung bis hin zur Pluralisierung, zu einer Transformation der Warenkettenkonfiguration führt. Die Ergebnisse dieser Arbeit ordnen sich thematisch in die strukturellen Veränderungen der Landwirtschaft ein. Wichtig war es hierbei, insbesondere soziale sowie wirtschaftliche Prozesse dieser Veränderung in die Debatte des strukturellen Wandels einfließen zu lassen.

Diese Arbeit zeigt, welche Prozesse ein postproduktives System formen und verändern (siehe Wilson 2018). Damit bietet diese Dissertation vor allem eine länderspezifische Analyse eines Transitions- und Integrationslandes. Sie hat damit sowohl allgemeinen als auch endemischen Charakter.

Die Milchwirtschaft ist kontinuierlich von strukturellen Veränderungen betroffen. Dabei sind viele Prozesse bereits in zunehmendem Maße sowohl global strukturiert als auch gesteuert. Kapitel 2 (2.3 & 2.4) hat die Heterogenität des Sektors unterstrichen. Kleine und kleinste Strukturen stehen global integrierten Konzernen gegenüber. Die Akteure sind durch vielseitige zwischenbetriebliche, wie auch nicht-betriebliche Verbindungen miteinander verwoben. Zudem spannt sich um all jene Akteure ein enges Gesetzes- sowie Auflagenkorsett, das im überwiegenden Maße für alle Betriebe gleichermaßen gilt. Dies hat zur Folge, dass Auflagen und weitere Interventionen kleine landwirtschaftliche Strukturen mehr belasten und damit unverhältnismäßig hart sind. So trifft dieser strukturelle Wandel, wie so häufig, vor allem unelastische Betriebe. Die Entwicklungen des Marktes stehen im Zeichen des politischen Willens, nur wettbewerbsbeständige Betriebe im Markt zu belassen. Dies trifft auf den europäischen Milchsektor – wie auch insbesondere auf Slowenien – zu.

Vor diesem Hintergrund, entsprechend der in Kapitel 2 (2.3 & 2.4) dargelegten sekundärstatistischen Angaben über sinkende Produzentenzahlen, entstehen Prozesse strategischer, wie auch operationeller Anpassung, an die sich dynamisch verändernde Umwelt. Die Anpassungsprozesse, beispielsweise in Kapitel 4, sind mit der Absicht verbunden, die eigene – also betriebliche – Integration in der Wertkette zu verändern. Diese Rekonfigurierungsprozesse haben ihren Ursprung in der asymmetrischen Machtverteilung entlang der Werterstellung. Die zu Beginn aufgestellte Formel, dass Macht und Koordinationsprozesse einzig von Handel und Weiterverarbeiter ausgehen, weicht nach den Erkenntnissen dieser Arbeit zunehmend auf. Die Transformation führt im slowenischen Kontext dazu, dass sich insbesondere auf der Produktionsseite andersartige Konfigurationen bilden, die hier in dieser Arbeit aufgezeigt werden. Es zeigen sich neue Akteure gegenüber etablierten Strukturen. Dennoch geschieht dies zu einer Zeit der massiven Konsolidierung.

Die slowenische Milchindustrie, die den Ausgangspunkt dieser Betrachtung liefert, besitzt starke Pluralisierungstendenzen. Drei ausgewählte Beispiele aus Slowenien über Lernprozesse (Kapitel 5), Distributionsmuster (Kapitel 4) und über die generelle (Re-)Strukturierung (Kapitel 6) tragen dazu bei, dass das Forschungsdefizit anhand formulierter Fragen abgebaut werden kann. Diese Beispiele wurden gewählt, weil sie auf unterschiedlichen Aggregationsniveaus wirken. Ziel war es, Verbindungen von der Makroebene bis auf die Betriebsebene aufzuzeigen. So sind Prozesse auf betrieblicher Ebene mit Prozessen übergeordneter Ebenen zu erklären. Das Ergebnis dieses Vorgehens wird im Folgenden vorgestellt.

1) Wie wirken sich globale Strukturen auf die lokalwirtschaftliche Transition aus und wie verlaufen Anpassungsprozesse von Milchproduzenten in Slowenien?

Die Anpassungsprozesse slowenischer Milchbauern stehen im direkten Zusammenhang mit globalen Prozessen. So sind beispielsweise Wirtschafts- und Währungskrisen zum großen Teil dafür verantwortlich, dass es zu aktiven Anpassungsprozessen auf Betriebsebene kommt. Slowenische Milchbauern sind als Rohwarenlieferanten in ein Wertesystem eingebunden, welches in zunehmendem Maße von übergeordneten Prozessen beeinflusst wird. Jene

Milchbauern, die weiterhin im integrierten System überleben wollen, geraten zunehmend unter Druck, einerseits durch die steigenden Verbindlichkeiten, die die Bauern eingehen, um ihre Kapazitäten zu erweitern, und andererseits durch ein stark anfälliges Kollektivierungssystem, welches zunehmend konsolidiert ist. Diese und weitere Faktoren sorgen für einen quasi-betrieblichen Autonomieverlust, denn die Heteronomie des vertikal gesteuerten Systems lässt kaum andere Strategien zu. Einfach und beispielhaft ausgedrückt bedeutet dies, dass der Rohmilchproduzent trotz typischen Anbieter-Abnehmerverhältnisses nicht dazu berechtigt ist, der Molkerei eine Rechnung für die gelieferte Milch auszustellen. Dies geschieht in umgekehrter Weise, per Verrechnung, indem der nachträglich festgelegte Preis mit den erbachten Leistungen verglichen wird.

Dies führt gesamtgesellschaftlich ebenfalls zu einer andauernden Fehlallokation von ökonomischen Ressourcen. Darüber hinaus führt dies zu einer Mehrung negativer ökologischer Folgen für Regionen mit intensiver Produktion sowie einer Ausweitung segregierender Prozesse in Regionen mit niedergehenden Produktionsstrukturen. All dies führt zu einem Strategiewandel einiger Milchbauern. Sie setzten als Bewältigungsstrategie, gegenüber den genannten Faktoren, vermehrt auf den Aufbau alternativer Strukturen. So haben diese meist zum Ziel, kurzfristig schwankende Rohmilchpreise auszugleichen bzw. gegenüber diesen weniger anfällig zu sein. Langfristig soll damit die Dauer der Rekonvaleszenz gegenüber globalen Schocks und Ereignissen verkürzt werden. Beispiele für solche Schocks sind u.a. die Krim-Krise, die für Sanktionen landwirtschaftlicher Erzeugnisse sorgten. So fluteten unmittelbar nach den Sanktionen 13 % des gesamten europäischen Exports für Milch (Käse 32 % & Butter 24 %) die innereuropäischen Märkte, was zu einem Preisverfall führte (European Commission 2014).

Daraus folgend kommt es zu einer Ausdifferenzierung der slowenischen Marktsysteme. Wie die Ergebnisse dieser Dissertation gezeigt haben, kommt es zu Wandlungsprozessen auf der Betriebsebene, denn die Ausdifferenzierung der Distributionskanäle (Kapitel 4) stellte sich als nachhaltige Bewältigungsstrategie von Milchbauern heraus, da durch diversifizierte Einkommen und Pluriaktivität die Existenz eines Hofes bewahrt werden konnte. Die Ausdifferenzierung der Distributionswege fußt auf der grundlegenden Idee, mehr Werte an den Hof zu binden. Kapitel 5 zeigt dabei, dass die slowenischen Bauern dies durch mehrere Prozesse erreichen. So wird die Rohmilch in zunehmendem Maße zu unterschiedlichen Produkten mit unterschiedlichen Wertigkeiten weiterverarbeitet, denn die uns bekannte Trinkmilch besitzt an

sich nur eine geringe Wertschöpfung. Dies führt dazu, dass traditionelle Weiterverarbeiter, wie Molkereien, Gewinne erst durch die Verarbeitung von Milch erzielen, und das trotz gewaltiger Mengen Milch, die sie sammeln und verkaufen.

Die Milchbauern schaffen sich eigene Vertriebswege, um die Ware zu kommerzialisieren, da sie, anders als traditionelle Weiterverarbeiter, keinen privilegierten Zugang zum Einzelhandel besitzen. Somit stellt die Kommerzialisierung der Ware erneut einen wichtigen Punkt der Mehrwertgenerierung dar. In der Regel können die Bauern die Wertkette so zum Konsumenten verkürzen. Als innovative Lösung gelten beispielsweise Verkaufsautomaten. Diese ermöglichen den Bauern einen Rund-um-die-Uhr-Verkauf ihrer Waren. Insbesondere bei Rohmilchautomaten konnten dadurch Preise weit über Marktwert erzielt werden. Eine derartige Investition für Automaten ist nicht unerheblich, führt jedoch zu einem eigenen Distributionsnetz und damit zu größerer Autonomie gegenüber dem (prädominanten) System. Die Autonomie ist, so konnte die Erhebung nachweisen, in einem solchen Wertesystem zunehmend ein Faktor, der gegenüber dem Risiko volatiler Preise sowie dem unternehmerischen Risiko der vertikalen Integration weiter ins Gewicht fällt. Die hier vorgefundenen Wirkungsmechanismen bilden den Grundstein einer andauernden behavioristischen Disposition, die in Kontrast steht zu sonstigen, rein situativ motivationalen Tendenzen im Produktionssystem, die Anpassungserscheinungen zur Folge haben. Die steigende Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe in Slowenien, die solche Strategien anwenden ist, ein weiterer Beleg für die Proliferation der hier gezeigten Prozesse. Aus diesem Grund kann bereits jetzt von nachhaltig zielgerichteten und raumwirksamen Prozessen gesprochen werden. Die Prozesse der zunehmenden Ausdifferenzierung der Vertriebswege von Mini-Shops, Schulspeisung bis hin zu stationärem Einzelhandel zählen zu den horizontalen sowie vertikalen Pluralisierungsprozessen in der slowenischen Milchwirtschaft. Die Ergebnisse dieser Arbeit lassen daher schlussfolgern, dass dieser Anteil in den kommenden Jahren weiter zunehmen wird und zusammen mit der integrierten Form wechselwirkungshaft koexistieren wird. So besitzen die vom Einzelhandel definierten Preise bei Preisbildungsmechanismen alternativ angebotener Waren einen starken Einfluss. Die Milchproduzenten ihrerseits tragen den Teil der Differenzierungskosten mit ihrem Eigenanteil an Mehrarbeit aufgrund der neuen Prozesse am Hof.

In Bezug auf Marktsysteme und Produkte lässt sich schlussfolgern, dass die Nähe zur Hauptstadt Ljubljana ein wichtiges Kriterium für die Entwicklung, Ausgestaltung und Umsetzungen von Ideen ist. Auf der Angebotsseite fungiert Ljubljana für die Produzenten als Absatzgebiet von übergeordneter Wichtigkeit. Die Nähe zu Ljubljana sorgt für ein großes Einzugsgebiet von nationaler Bedeutung. Vergrößert wird dies durch die zahlreichen internationalen Touristen, die ihrerseits die Betriebe frequentieren und dadurch das Einzugsgebiet global ausdehnen. Aus diesem Grund erhalten die Produzenten einen Zugang zu höherwertigen Märkten. Dies ist wichtig für diejenigen Produktklassen, die auf höherwertigen Märkten umgesetzt werden. Als Beispiele sind hier mittelharte und harte Käsesorten zu nennen. Für Akteure, die innerhalb dieser Produktklassen produzieren, bietet Slowenien also weitere Potentiale.

Das Rückgrat der Mikrokäsereien bilden jedoch in überwiegendem Maße die Produktion und der Verkauf frischer Waren, wie Frischkäse oder Kefir. Diese Produkte bieten einen adäquaten Mehrwert und sind einfach weiterzuverarbeiten. Die Kommerzialisierung dieser frischen Produkte wird zu einem zentralen Element des Wirtschaftlichkeitsbeitrags. So bildet die Kombination aus einer geschickten Produktstrategie sowie eines dazugehörigen sensitiven Marktwissens die Grundlage für den Aufstieg einiger Milchbauern im slowenischen Wertesystem.

“Retailing is the final link in the production circuit. As such, it is extremely sensitive to the specific characteristics of consumer markets it serves.” (Dicken 2011: 420)

Die relationale Nähe zu den Konsumenten führt zu einem hohen Rücklauf an Nachfragemustern. Hier zeigten sich Nischenprodukte als besonders kommerzialisierungsfähig. Auch bei Molkereien konnten ähnliche Muster beobachtet werden. So wird die Beantwortung der Frage 3 zeigen, wie spezifisches Marktwissen über Nischenprodukte bei mittleren Molkereien zu *Upgrading* führte. Zuvor werden jedoch Wissens- und Implementierungsprozesse jener dargelegten Anpassungsprozesse erläutert, dessen Ausführung in der anschließenden Frage 2 zu finden sind.

2) Wie verlaufen die Lernprozesse und wie werden diese implementiert?

Das Slowenische Produktionssystem von Milch erfährt vielseitige Aufwertungsprozesse. Insbesondere auf Betriebsebene führen diese Prozesse um das neu erworbene Wissen zur Implementierung einer eigenen Käserei sowie eigener Distributionswege. Diese Arbeit konnte zeigen, dass Produktionswissen als wichtige Ressource zunehmend unter Druck gerät. Es besteht ein Wissensdefizit. Dies liegt einerseits am Scheitern der Generationsweitergabe und andererseits an der Spezialisierung der Milchproduzenten und führt schließlich zu einem Verlust an Wissensbiographien und weiteren Wissensressourcen, wie in Kapitel 5 zu sehen ist. Ein Ziel dieser Dissertation war es, aufzuzeigen, dass dieses Wissensdefizit durch andere Wissensressourcen kompensiert wird. Die Rolle von non-formaler und informeller Bildung steigt und ermöglicht die Pluralisierung im Produktionssystem.

Es zeigt sich, dass das Wissen sowie die Sensibilisierung dafür zum Teil institutionell, jedoch nicht formalisiert in das Produktionssystem reimplementiert wird. Interessanterweise fließt dieses Wissen extra-territorial in das Produktionssystem ein. Dies geschieht über slowenische Akteure, die als Multiplikator das Wissen an Dritte weiterreichen. Für slowenische Bauern ist dies umso wichtiger, da sie über kleine Betriebsgrößen verfügen und kaum Möglichkeiten haben, die geringen Margen ihrer Rohware auszugleichen. Planungsunsicherheiten ergeben sich zusätzlich im Hinblick auf die konstante Nachfrage, das schwankende Angebot sowie daraus resultierende schwankende Einkommen, bei konstant steigenden Kosten. Dies führt auf Seiten der Produzenten zu einer erhöhten Bereitschaft, Wissen zu erhalten, um ihre Unsicherheiten abzubauen.

Für Abdulsamad & Gereffi (2016) besteht ein Zusammenhang zwischen strategischer Unternehmensausrichtung und besonderen Fähigkeiten, die einen Weiterverarbeiter dazu befähigen, eine derartige Marktposition oder Nische zu besetzen. Kapitel 4 und 6 konnten dabei ähnliche Prozesse auf der Produktionsbasis materialisieren. Für Produzenten sind strategische Marktanpassungen aufgrund marginaler Gewinne im Rohwarenvertrieb zu einer Notwendigkeit geworden. So ist zu beobachten, dass Fähigkeiten von Molkereien zunehmend übernommen werden, um eigene Weiterverarbeitung, wie in Kapitel 5 dargestellt, und Distribution, ferner in Kapitel 4 dargestellt, zu initiieren. Die dritte von Abdulsamad & Gereffi (2016) definierte Fähigkeit zu Innovation & Branding ist sogar in der Expansionsphase der Mikrokäsereien zu

beobachten. Somit ist dieses Modell auf die Produktionsbasis übertragbar und angepasst anwendbar.

Darüber hinaus konnte diese Dissertation die tragende Rolle non-formellen sowie informellen Wissens im Produktionssystem aufdecken. Die Grundlage der Weiterverarbeitung bilden häufig Schulungen durch institutionelle Akteure, die erkannt haben, dass es eine große Nachfrage für pragmatisches Produktions- und Distributionswissen gibt. Das vorherrschende Wissensdefizit kann durch das Angebot solcher Kurse abgebaut werden.

Im Fall der ZKSS zeigte Kapitel 5 ein Fallbeispiel mit hoher Relevanz für den slowenischen Milchsektor. Dieser Akteur zeigte in der Initialisierungsphase seine systemrelevante Rolle im Produktionsnetzwerk. Zum einen motiviert der Verband die Akteure, auch über die Vision hinaus tätig zu werden, und zum anderen versorgt er die Produzenten mit produktionsrelevantem Wissen. Dadurch lässt sich die starke Unsicherheit der Milchproduzenten reduzieren. Die Weiterverarbeitung kann durch die Senkung der Transaktionskosten erst durch den Inkubator als reale Alternative zum Ausbau der eigenen Produktionskapazitäten angesehen werden. Der Verein ist in der Lage, sogenannte Marktfolger zu motivieren, die den Pionieren nachstreben. Die Risikoreduzierung erfolgte durch die Erfahrung der bereits gegründeten Mikro-Käsereien sowie den offenen Umgang, der auf die Akteure glaubhaft wirkte.

Insbesondere krisenhafte Situationen, wie beispielsweise schwankende Milchpreise, haben zur Folge, dass Milchbauern handeln. Eine wachsende Akzeptanz unter den Produzenten führt dazu, dass non-formale und informelle Bildungsangebote immer öfter nachgefragt werden, vor allem, weil das Angebot für die Milchbauern lebensinhärent ist. Auch am Beispiel der ZKSS wird deutlich, dass die Kombination aus Institution und engagierten Milchbauern es ermöglicht, politisierende und partizipative Prozesse für Rohmilchlieferanten, die ihre Integration verändern wollen, in Gang zu setzen.

3) Welche Marktdynamiken entstehen durch die Aktivitäten der Produzenten und in welchem Zusammenhang stehen diese mit dem volatilen Milchpreis und weiteren globalen Schocks?

Bisher konzentrierte sich die Marktmacht vor allem im Handel und bei der Weiterverarbeitung. So konnte diese Dissertation eine Veränderung der Marktmacht-Konstellation nachweisen. Eine davon ist die Reorganisation kleiner und mittlerer Molkereien. Kleine Molkereien konnten sich in den vergangenen fünf Jahren insbesondere durch Nischenprodukte sowie in isolierten Regionen reorganisieren und dadurch mehr Marktdurchdringung erhalten. Ein wichtiger Faktor dabei war unter anderem, dass die Molkereien auch ihre Einkommen diversifizieren. Dies geschieht durch die Produkterweiterung einerseits und durch die Schaffung eigener Distributionskanäle andererseits.

Auf der konzeptionellen Ebene zeigt dieses Beispiel, dass Molkereien durch ihre Integration in der Wertkette anfällig für Schocks sind. Die rasche Konsolidierung und das rasche anschließende Wachstum führten dazu, dass große Molkereien, wie *Pomouske Mlekarne*, von den Marktkräften überrollt wurden. Der gesamte Sektor litt unter der Wirtschaftskrise 2008 und der Währungskrise 2012 und erholte sich erst drei Jahre später, woraufhin der Wegfall der Produktionsquotenregelung die nächste Krise auslöste. In Konsequenz konnte sich die Bauerngenossenschaft, *Mlekarska zadruga Ptuj*, vertikal in die Weiterverarbeitung integrieren. Allgemein mussten Bauerngenossenschaften im Laufe zahlreicher Krisen Einnahmeausfälle in Kauf nehmen, die dazu führten, dass weitere Bauern aus dem produktiven Prozess ausgeschieden sind. Dennoch zeigt die Übernahme der Molkerei durch die Kooperative MZP, dass die Bauern auf diese Weise Marktmacht verschieben konnten. Für die Kooperative werden sich in der Folge Produktströme verändern, da, wie zuvor gezeigt wurde, die Kooperative einen Teil ihres Outputs an *Ljubljanske mlekarne* liefert. *Ljubljanske mlekarne* seinerseits hat einen privilegierten Zugang zum Einzelhandel. Aus diesem Grund können Lieferbeziehungen dorthin kaum eingestellt werden. Zwangsläufig wird Ljubljana seinen Milcheinkauf unabhängiger gestalten müssen. Für Bauern hat dies wahrscheinlich höhere Milchpreise zur Folge.

Auf betrieblicher Ebene zeigt sich abermals eine Reorganisation. So besitzen kooperativenartige Bauerngenossenschaften im slowenischen Sektor die besten

Voraussetzungen, um im Markt weiter aufzusteigen. Aufwertungsprozesse liegen zum Teil in einer starken Fokussierung auf ein Produkt, wie beispielsweise Kefir (*Mlekarna Krepko*) oder Mozzarella (*Vipavska mlekarna ekolat*). Darüber hinaus führt die Implementierung eigener Vertriebswege, wie es auch bei den Produzenten der Fall ist (Kapitel 4), zu einer Verbesserung der ökonomischen Situation. So ist es nicht verwunderlich, dass auch *Ljubljanske mlekarne* einen Shop in Ljubljana eröffnet hat.

Diese Untersuchung konnte nachweisen, dass neue wirtschaftliche Kreisläufe neben dem integrierten Weg zunehmend an Wichtigkeit gewinnen. Sie können insbesondere als Reaktion auf die wirtschaftlichen Schocks betrachtet werden. Allgemein zeigen sich Unabhängigkeitsbestrebungen in einem überwiegend kaptiven System. Insbesondere für Modelle wie Abdulsamad & Gereffi (2016) zeigt dies, dass Fähigkeitskonfigurationen im Netzwerk wandern. So wandern Kommerzialisierungskompetenzen von Einzelhändlern zu Weiterverarbeitern und Produzenten. Stromaufwärts wandern Weiterverarbeitungskompetenzen von Weiterverarbeitern zu Produzenten.

Der Wissenstransfer von Ländern mit hoher Formalisierung des Wissens, wie beispielsweise Frankreich oder Deutschland (Beispiel Hohenheim - siehe Kapitel 4 & 5) in Länder mit davon abweichender struktureller Wissensweitergabe, wie in diesem Fall Slowenien, zeigt, dass Pioniere der Wissensnachfrage in der Lage sind, die heimische Struktur zu verändern. Sie vermögen es, Mikrodynamiken des Wissens zu initialisieren, und diese auf eine höhere Aggregationsebene zu führen. Die Ergebnisse dieser Erfahrung sind übertragbar auf weitere Länder mit ähnlichen Voraussetzungen. So können diese Erkenntnisse für Länder mit nachholender Entwicklung bedeuten, Entwicklungsschritte zu überspringen, um nachhaltige Prozesse zu initialisieren. Restrukturierungs-, sowie Konsolidierungsprozesse könnten eingedämmt werden. Warum dies wichtig ist, wird deutlich, wenn man sich die in Kapitel 2.4 & 2.5 dargelegten Trends anschaut.

Trends im globalen Milchsektor sind die Expansion neuer Produktionsorte, der gesteigerte Konsum, sowohl von Milch als auch von Milchprodukten, sowie Konzentrationsprozesse im Sektor. So besteht global ein Wettbewerb zwischen Europa, den USA und Ozeanien bei der Bedienung großer wachsender Märkte. Zu einem weiteren Wettbewerb kommt es zwischen verschiedenen Produktionssystemen innerhalb Europas.

Entsprechend ist das Marktparadigma der Marktkonzentration auch räumlich aggregiert. In Deutschland werden beispielsweise 20,9 % (Eurostat 2017) der in Europa produzierten Milch in deutschen Molkereien kanalisiert. Dieser geschilderte Wettbewerb zwischen supranationalen Gebilden und Staaten ist eine abstrakte Vorstellung, wohingegen sich der Wettbewerb erst auf Unternehmensebene konkretisiert und materialisiert. Die Konfigurationen im Produktionssystem sind durch den Wettbewerb zwischen diesen Unternehmen geprägt.

Es ist ebenfalls ein Trend, der sich in zunehmendem Maße, nicht nur in Slowenien, sondern weltweit verstärken wird. Für Bauern bedeutet dies, dass der ökonomische Druck zunehmend wachsen wird. So müssen die Bauern neue Strategien entwickeln, um diesen Druck abzumildern. Das derzeitige System führt daher in überwiegendem Maße zu komplexen Spezialisierungsstrategien bei den Bauern, die jedoch eine stärkere Integration in ein leicht zu erschütterndes System zu Folge haben. Der in Slowenien gezeigte Pragmatismus bietet Bauern eine Alternative und führt zu Entwicklungen entgegen des Trends. Der ausgeübte Pragmatismus ist Teil der Pluralisierungsprozesse im landwirtschaftlichen Sektor und ist in der Lage, das Zielverlangen der Produzenten entscheidend zu verändern. Auf diese Weise kann eine Anpassung an die dynamische Umwelt realisiert werden.

Die Erkenntnisse dieser Untersuchung zeigen Pluralisierungstendenzen im landwirtschaftlichen Sektor, die in der Wertkettenforschung noch unterrepräsentiert sind. Insbesondere diejenigen Prozesse, die die strukturellen Allokationen der Einkommen betreffen, könnten weitere Ansatzpunkte für zukünftige Forschungen bilden. Pluralisierungstendenzen sind in der Regel weitere Faktoren für eine zunehmend komplexere wirtschaftliche Welt. So könnte eine Sammlung dieser Prozesse dazu beitragen, eine Regelmäßigkeit zu entdecken. Dies ist wichtig, um die plurale Ökonomik in der Wertkettenforschung weiter zu stärken.

Die für die Wirtschaftsgeographie fundamentale Grundperspektive, bestehend aus Kontextualität, Pfadabhängigkeit und Kontingenz, bildet die Voraussetzung für das Verständnis relationaler Verhältnisse (Bathelt & Glückler 2003). Diese Dissertation leistet einen besonderen Beitrag in Bezug auf die Kontextualität. Die Milchwirtschaft in Slowenien wurde bisher häufig sowohl auf technischer als auch auf quantitativer Ebene dargestellt. Die bisher kaum beleuchtete Ebene der qualitativen Beschreibung von Prozessen entlang der Milchkette ist ein weiterer

geleisteter Beitrag dieser Arbeit. In besonderer Weise wurde hier der kleinbäuerliche Kontext veranschaulicht. Dies war wichtig, da die beschriebenen Prozesse ein dringliches sowie notwendiges Handeln veranlassten, welches hier im Raum dargestellt wurde. Die besondere Pfadabhängigkeit, so auch die evolutionäre Entwicklung, ist in Slowenien besonders interessant, da Slowenien historisch bedingt Transitions- und Integrationsprozesse aufweist. Diese haben bis heute einen erheblichen Einfluss auf die zeitgenössische Entwicklung. In Bezug auf Kontingenz stehen die Erfahrung sowie das Erlebte der Bauern während der Rezessionsjahre und daran anschließend im Vordergrund. So wurde eine Konstellation gleicher und ähnlicher Betriebsbiographien verwendet, um neuere Tendenzen im Produktionsprozess aufzuzeigen und diese theoriegeleitet zu analysieren. Das heißt jedoch auch, dass diese Selektion eine Reduzierung der Prozesse zur Folge hat. Andere, oder andersartige Entwicklungen sind ebenfalls dominante Prozesse im Produktionsprozess, sie konnten jedoch im Rahmen dieser Untersuchung nicht weiter ausgeführt werden. Somit zeigt diese Dissertation alternative Strategien zur integrierten massenhaften Hegemonie auf, wie beispielsweise die beschriebene Pluralisierung, die eine Folge der transnationalen Integration darstellt.

Um die Integration und die davon ausgehenden Prozesse darzustellen, wurden die Wertkettenansätze verwendet. Für die zielgerichtete Umsetzung des Forschungsvorhabens war dies essentiell, um mehrdimensionale Wandlungsprozesse der slowenischen Milchwirtschaft zu zeigen. Die Annahme der Grundperspektiven führte dazu, dass die Analyse vielschichtiger sozialer Prozesse und Dynamiken möglich wurde. Insbesondere qualitative Faktoren, wie beispielsweise die Machtverteilung im europäischen und im slowenischen Sektor, konnten so gezeigt werden. Der GPN Ansatz lieferte die für die Analyse wichtige Grundannahme durch seine inhärente Vorstellung der Hierarchielosigkeit sowie Nichtlinearität. Die Bilateralität der sozialen Interaktion wurde dadurch aufgebrochen. Die Ergebnisse der theoretischen Einbettung werden im Folgenden aufgezeigt. Zum Schluss wird ein Ausblick auf weitere Entwicklungen anhand weiterer Ergebnisse präsentiert.

Die Wertkettenansätze zeigen hier bereits vielerlei Hinweise darauf, wie sich Milchindustrien auf der makrostrukturellen Ebene entwickeln. Insbesondere Länderanalysen aus Regionen des globalen Südens wurden so vielseitig dargestellt. Es fehlen jedoch im überwiegenden Maße Wertkettenbeiträge zu Ländern mit bereits stark entwickelten Strukturen.

Diese Arbeit zeigt Prozesse auf, die weniger von Leitunternehmen als vielmehr von Produzenten ausgehen. Sie veranschaulicht, wie die Produzenten in einem defizitären System versuchen, Strategien gegen marktverzerrende Kräfte zu entwickeln. An dieser Stelle liefert diese Arbeit einen Diskussionsanfang für zunehmende Prozesse der Pluralisierung. Die Milchindustrie, die Ausgangspunkt dieser Betrachtung war, besitzt viele Pluralisierungstendenzen. Drei ausgewählte Beispiele aus Slowenien über Lernprozesse, Distributionsmuster sowie über die generelle (Re-)Strukturierung sollen dazu beitragen, das Forschungsdefizit anhand formulierter Fragen weiter abzubauen.

Aus dieser relationalen Perspektive heraus sollen im Folgenden die Theoriebeiträge dieser Arbeit wie folgt zusammengefasst werden.

Die eingangs beantwortete Fragestellung offenbarte bereits, dass die von Abdulsamad & Gereffi (2016) definierten Fähigkeitsmuster auf Produzenten übertragbar sind. Der Ausbau von Fähigkeiten gewährleistet Weiterverarbeitern eine dominante Marktposition. Die hier vorliegenden Beispiele zeigen jedoch, dass sich die Weiterverarbeitung, die bisher überwiegend bei ursprünglichen milchkollektivierenden Betrieben verortet war, nun in Richtung der Quelle bewegt. Kompetenzen weiten sich so auf die Produktionsbasis aus (siehe Kapitel 4 - 6). Die klassische Trennung von Produzenten und Weiterverarbeitern weicht in zunehmendem Maße durch die Pluralisierung auf. Dies geschieht jedoch überwiegend in nur eine Richtung. So werden Molkereien kaum eigene Kühe anschaffen, anders hingegen werden Bauern mehr und mehr selbst weiterverarbeiten, gesetzt den Fall, dass der Konsum weiterverarbeiteter Milch weiterhin steigt. So muss das Modell dynamisch und nicht statisch betrachtet werden. Auch die Trennung von Produzent und Konsument wird so in pluralistischen Systemen zunehmend überwunden (siehe Kapitel 4). Hier entstehen neue Austauschprozesse, die auch die Koordinationsformen im Produktionssystem verändern. Auf lange Sicht kann es so zu neuen Konventionen im Produktionssystem kommen. Auch die zumeist kaptiven Verhältnisse zwischen Milchbauern, Weiterverarbeitern und Einzelhandel können durch Multichanneling oder weitere diversifizierte Einkommen das Risiko opportunistischer Handlungen kleiner Betriebe reduzieren.

Ein weiterer Theoriebeitrag zeigt sich auf einer anderen Ebene. Prozesse der Anpassung werden in der GPN-Forschung meist durch *Coupling*-Prozesse analysiert (Yeung 2015). Dabei können Firmen aktiven Anschluss an Wertschöpfungsketten suchen, sich anpassen oder sich von diesen erneut trennen. So zeigt diese Arbeit einen Erkenntnisgewinn bei den Formen des *Decouplings*. Hier konnte gezeigt werden, dass Abkopplungsstrategien zumeist sukzessive verlaufen. So besitzen sie im Kontext der Milchindustrie, sofern Betriebsaufgaben nicht zu solchen gezählt werden, keinen radikalen Charakter. Eine Begründung ist, dass die Milchbauern stark in das System eingebunden sind. Dies ist beispielsweise auf die Verbindlichkeiten zurückzuführen, die Bauern binden. Sie können monetär gegenüber Banken sein, oder bestehen aufgrund der sozialen Verantwortung, den Hof weiterführen zu müssen.

Formen des *Recouplings* treffen für die hier vorgestellten Beispiele nicht zu, da gegenüber dem prädominanten System eine revisionistische Haltung identifiziert wurde, die die eigene ökonomische Position im System hinterfragt. Unterstrichen werden muss dabei, dass die ursprüngliche Integration in Wertkettensysteme dazu geführt hat, nun eine neue Integration, nicht nur sequenziell im Wertkettensystem, anzustreben, sondern vor allem im Wertesystem. Es ist die Abhängigkeit von übergeordneten Prozessen, die die Bauern dazu veranlässt, Strategien zu wählen, die ihre Elastizität in krisenhaften Situationen reduziert.

Auch in Bezug auf die deutungshoheitliche, regionalpolitische Dimension zeigen die ausgewählten Beispiele hybride Strategien, die stärker theoretisch-konzeptionell eingebunden werden müssen. Die bisher verwendete Formel, entsprechend derer die Summe der GPN / GVC eine Zeigerfunktion für das Entwicklungsniveau hat, besitzt auch weiterhin Aussagekraft, muss jedoch im Hinblick auf alternative und parallele Kreisläufe angepasst werden. Dies ist erforderlich, um weitere Werte gegenüber den quantitativen Werten in die Analyse zu integrieren. Qualitative Werte, ökologischer oder sozialer Natur, haben ebenfalls Einfluss auf die Handlungsmuster, wie auch auf die allgemeine Ausgestaltung der Wertkettenkonfigurationen. So haben die hier vorgestellten Fallbeispiele gezeigt, dass eine höhere Unabhängigkeit gegenüber einem bestehenden System eine hohe Wertigkeit besitzen kann und dadurch den Wert des hohen koordinativen Aufwandes sowie die inkaufzunehmenden Arbeitszeitverlängerungen übersteigt.

Darüber hinaus sollten informelle Strukturen mehr in die Analyse von Industriegesellschaften einfließen, die durch Hochspezialisierung und Arbeitsteilung gekennzeichnet sind.

“Informal production flows can play a serious role in global value chains and this role should be taken into account at least for analysing the impact of standards in the chain.”

(Dannenberg & Nduru, 2013: 54)

Die Wichtigkeit informeller Produktionen nimmt im Zuge der Pluralisierungen weiter zu. Eine Erkenntnis, die aus dieser Dissertation hervorgeht, ist, dass solche informellen Strukturen aus dem Pragmatismus heraus motivationskonstituierend dafür sind, eine Handlung einzuleiten. Die Ergebnisse sind außerdem wichtig, einen Beitrag zum vernachlässigten Themenbereich der Regionalentwicklung zu leisten (Yeung 2015). Aus den Erkenntnissen dieser Arbeit geht hervor, dass dafür sensibilisiert werden muss, die *regional assets* andersartig zu konfigurieren. *Regional assets* können, so wie Coe et al. (2004: 470) argumentieren, nach den Bedürfnissen der GVC / GPN ausgerichtet sein, sollten jedoch entsprechend, der hier ausgeführten Ergebnisse pluralistischen Entwicklungen nicht entgegenstehen. Fehlallokationen der bisherigen Entwicklung könnten dadurch entgegengesteuert werden. Zudem können Potentiale eigener höherwertiger Wertsysteme erschlossen werden und darüber hinaus andere Dimensionen, wie eine soziale oder ökologische, einschließen, um nachhaltig zu sein.

Ein weiterer Beitrag wird im Rahmen sektorspezifischer und kontextualisierter Aufwertungsprozesse geleistet. So zeigen diese Ergebnisse Beispiele für pragmatische *Upgrading*-Prozesse, nicht nur auf der Betriebsebene, sondern auch für eine Akteursgruppe, die von sogenannten Changemakern und Pionieren induziert sind. Für Rohmilchlieferanten, in diesem Fall diejenigen, die ihre Kapazitäten nicht erweitern, ähneln diese Aufwertungsprozesse zunächst einem *Downgrading* (-Prozess). Die sektorale (teil-) Defragmentierung wird durch die Entspezialisierung im Zuge der Pluralisierung eingeleitet. Die Rohmilchlieferanten werden zu hierarchisch integrierten Alleskännern. So nimmt die Komplexität der Prozesse am Hof zu. Von entscheidender ökonomischer Relevanz sind die Teilbereiche Marketing und Branding (siehe

Kapitel 4 & 5), die große Aufwertungschancen für Akteure bieten. Somit werden merkantile Prozesse erst durch die Entwicklung unternehmerischen Geistes (*Entrepreneurship*) initiiert.

Mikrodynamische Wissensprozesse tragen dazu bei, dass die Wissensaneignung auf individueller Ebene zur Übertragung auf andere organisatorische Ebenen führt. Das slowenische Beispiel zeigt, dass, wie im Fall der ZKSS, Wissen in das Produktionssystem gelangt. Danach wird das Wissen zunehmend dynamisch innerhalb des Produktionssystems weitergereicht. Dort wird das Wissen zunehmend ergänzt. Durch kombinatorische und kumulative Prozesse entsteht ein für Slowenien endemisches Wissen, das sich an die typischen, kleinteiligen und familiengeführten Höfe anpasst. Ein Beleg dafür ist die zügige Ausbreitung der vorgestellten Praktiken.

Die Untersuchung führte darüber hinaus auch aus normativer Sicht zu Erkenntnissen, bei denen sich Indikatoren identifizieren ließen, die bereits Ilbery & Bowler (1998) zur prozessorientierten Theoretisierung nutzten. So ist in Abbildung 7.1 zu sehen, wie mit dem zunehmenden Grad der Diversifizierung auch der Grad der Pluralisierung zunimmt. Wichtig dabei ist, dass diese Prozesse keine Substitution anderer oder alter Prozesse darstellen. Es handelt sich hierbei um eine Ausdifferenzierung der Prozesse. Ziel ist die höherwertige Einbindung der Akteure in mindestens ein Wertesystem. Ausschlaggebend für eine Diversifizierung ist die vertikalen Verschiebungen wertgenerierender Prozesse.

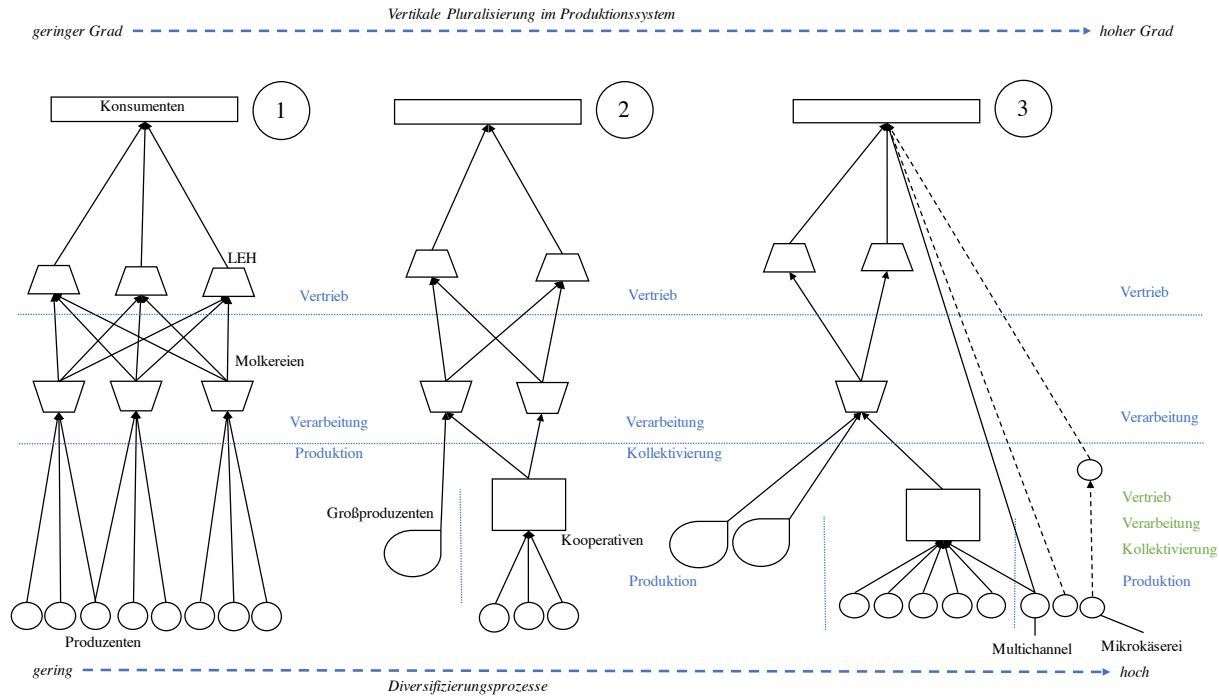


Abbildung 7.1 Schematische Darstellung der Pluralisierung in Produktionssystemen von Milch. 1 Archetyp, 2 Erweiterung, 3 Ausdifferenzierung.

Die Pluralisierung allgemein ist im Hinblick auf die Milchlandwirtschaft kein Antagonist zu den zeitgenössischen Produktionsmustern mit großen Herden und automatischen Prozessabläufen. Sie ist auch keine konträre Bewegung zu anderen bestehenden Systemen. Die Ergebnisse zeigen, dass es sich bei den Pluralisierungstendenzen um Begleitphänomene handelt, die ihren Ursprung in krisenhaften Situationen haben. So unterliegen Pluralisierungstendenzen den gleichen Marktmechanismen wie denen stark fragmentierter, integrierter Systeme. Jene Marktmechanismen sorgen für einen strukturellen Wandel im System. In der Folge können diese keine Alternativen im ökonomisch rationalen Sinne darstellen. Dies ändert sich jedoch, wenn man die negativen, externen Effekte der intensiven Milchwirtschaft berücksichtigt. Bisher werden sie wirtschaftlich kaum internalisiert. Eine ganz entscheidende Frage, die diese Ergebnisse aufwerfen, ist, ob der zunehmenden Spezialisierung Grenzen gesetzt sind. Solche Grenzen sind dabei keinesfalls technischer oder prozessualer Natur. Die Grenzen der Spezialisierung, die schlussendlich debattierbar bleiben sollen, ergeben sich aus sozialen sowie ökologischen Auswirkungen entlang der gesamten Wertschöpfung.

Dies betrifft insbesondere die Umweltbelastung von Böden und Gewässern. Eine fortschreitende Intensivierung führt zu einer Verstärkung dieser externen Effekte. So veranlasste beispielsweise die zunehmende Verunreinigung der Böden durch Phosphat die niederländische Regierung zu einer Reduzierung des Kuhbestandes von ca. 5 % (Rucinski 2017), was ein Novum darstellt. Ein weiteres Beispiel für ein nur begrenzt mögliches Wachstum ist der Futtermittelanbau in Südamerika, der für eine gewaltige Schattenrechnung an virtuellem Wasser und für einen hohen CO₂ Verbrauch sorgt, einerseits bedingt durch den Transport und andererseits bedingt durch die Rodung gewaltiger Flächen für den Futtermittelanbau. Grund dafür ist, dass der Produktionsraum nicht genügend Futtermittel bereitstellt, um die Tiere über kürzere Wege mit Futter zu versorgen.

Eine Pluralisierung der Produktion kann, sofern sie von den Zivilgesellschaften gefordert ist, zur Abmilderung einiger Prozesse führen, die allgemein gesellschaftlich als Probleme anerkannt sind. So kann eine Pluralisierung bei der Produktvielfalt dazu führen, dass beispielsweise neue Milchsorten die genetische Erosion der Bovini eindämmen. Darüber hinaus kann sortenreine Milch einiger angepasster Kuhrasen die Rentabilität weniger ertragreicher Rassen steigern. Andere positive Beispiele betreffen kürzere Transportwege aufgrund kürzerer Wertschöpfungs-systeme, da sie Energieressourcen einsparen. Eine bessere Umverteilung könnte realisiert werden und der Ort der Transaktion könnte so die Wertschöpfung an sich binden. Soziale Aspekte ergeben sich auf Ebene der Arbeitspotentiale. Hier würden mehr Arbeitsplätze erhalten werden als gegenwärtig wegfallen, da die Fragmentierung der Marktsysteme erhalten bliebe. Ein Resultat wäre, dass die Kanalisierung abgemildert werden könnte. Dies ist, in Anbetracht der fortbleibenden Zerschlagung von Konzernen, ein Problem, das in vielen Sektoren zu mono- und oligopolistischen Tendenzen führt. Hier seien nur einige Faktoren genannt.

So liegt ein weiterer Beitrag dieser Arbeit in der Sensibilisierung für pluralistische Tendenzen. Die Sensibilisierung soll primär den Diskurs eröffnen, wie in Zukunft mit der Marginalisierung von Berufsgruppen umgegangen werden kann. Durch den Einsatz neuer Techniken in der Landwirtschaft kann durch die sogenannte Landwirtschaft 4.0 viel Arbeitskraft gespart werden. Ebenso ist davon auszugehen, dass der Menschen innerhalb der Transportsysteme zunehmend redundant erscheint. So steht den produktiven Sektoren ein gewaltiger Stellenabbau bevor, infolgedessen viele Menschen aus dem produktiven Systemen

herausfallen werden. Für den Diskurs ergibt sich daher die Frage, wie man möglichst viele Menschen in einer produktiven Weise in unsere Gesellschaft einbindet. Diese Arbeit leistet so einen Beitrag in die Wertkettenforschung und postuliert einen sensiblen Umgang und komplexere Bewertungskriterien für die qualitative Beurteilung von Wertschöpfungssystemen. Über die theoretisch-konzeptionelle Sensibilisierung und die Öffnung eines Diskurses hinaus sollen die Ergebnisse auch anwendungsbezogen eine Sensibilisierungsgrundlage für politische Entscheidung liefern. So wäre es ein Leichtes, Implementierungshürden abzubauen, oder steuerliche Vergünstigungen zu ermöglichen, um die weitere Proliferation solcher Pluralisierungsprozesse zu erleichtern.

Summary

The milk production system is globally going through a phase of structural reorganisation. On the one hand, these reorganisations are shaped by changes in consumer demand patterns and, on the other hand, by technical and procedural changes in production. This leads to an overproduction of milk, which increasingly reaches the consumers in processed forms. Classic processors, such as dairies, are therefore able to generate added value. Thus, this development causes a rapid consolidation along the entire value chain and leads to oligopolistic tendencies, especially at the end of the value chain on the trading side as well as on the processing side. For example, it is particularly difficult for raw milk producers to retain remaining values in the production process. The most common form of value acquisition is the expansion of production capacity. Thus, the remaining producers produce more and more milk. These sometimes rapid consolidation processes at plant level occur in many production systems, especially in the EU.

This work aims at processes concerning the agricultural transition of the Slovenian dairy sector. Again, there is a pronounced agony of dairy farmers. The Slovenian dairy industry is characterised by processes of consolidation that have led to a strong decline of small producers. Thus, Slovenian dairy farmers develop specific strategies to allow for a survival in the production process and therefore these coping strategies are versatile and locally adapted.

The aim of this work is to show which processes try to master the new challenges. At the same time, this work primarily aims at those processes that are part of a pluralised agriculture. The relevance of this pluralistic agriculture is largely caused by market failures and the lack of the internalisation of negative effects of contemporary agriculture.

Previous scientific contributions mainly examined adaptation processes towards globalised, higher value markets, for example producers from less developed countries. This work, however, focuses on adaptation processes of already strongly developed agricultural systems. In particular, it examines adjustment processes for market shakeout processes. In Slovenia, the number of operational tasks is among the highest in the EU-28. Thus, many adaptation processes as well as coping strategies against the dynamics of capitalistic market processes can be observed there. Especially, the fluctuating raw milk price, which is a manifest

form of the bargaining power of downstream actors, forced many producers to leave the productive system. In this regard, fluctuating prices leave limited room for manoeuvre. As a consequence, raw milk producers decide to counteract by upgrading through processing on their own farm.

The basis for the theoretical elaboration of the topic are value chain approaches (GPN / GVC). These value chain approaches precipitate those business and non-business relationships that analyse entire sectors. The resulting multi-layer view enables the possibility to carry out intrafirm, intermediate and interregional analyses of economic, social and environmental processes caused by human interaction. Contemporary analysis focusses on value chain and network approaches, such as the Global Value Chain and Global Production Networks, which primarily serve to understand the power constellations in the Slovenian milk sector and the dynamic adaption towards or away from the intergraded network.

This cumulative dissertation consists of three scientific articles, each representing process extracts that accompany the Slovenian pluralisation in agriculture. They are the result of qualitative research, as well as the processing of comprehensive literature and secondary statistical data.

The first article '*Value chains in dairy economy: Differentiation processes of small cheese dairies' sales channels in Slovenia*' analyses various sets of activities Slovenian small-scale producers develop to implement own direct sales channels as well as further processing strategies. These strategies grow more important for Slovenian dairy farmers since milk prices remain very volatile and regulatory mechanisms, which protect the milk farmers, erode. The article emphasises the connection between global events, such as financial crises, and the changes on the farm level. The drawback of the increasing consolidation of retail and globalisation in milk processing, together with milk prices, were identified to be the main driver mechanisms for the producers to create their own direct distribution patterns.

The second article '*The role of non-formal and informal learning in the initialization of rural micro dairies in Slovenia*' examines the role of non-formal and informal education in the development of rural micro dairies in Slovenia. A semi-institutional actor plays a crucial role during the implementation process, helping producers to build their own distribution structures

and, thus, to break away from their traditional integration in the production system. Therefore, it can be observed that commercial awareness has built up during the last years (2012 - 2015). The article outlines the evolutionary pathway of learning transmission of ZKSS. It helps to understand the basic nature of knowledge implementation and the construction of processing capabilities.

The third article '*Pluralisation of the Slovenian Dairy System: The effects of upgrading and consolidation*' is about restructuring processes in the Slovenian dairy sector. It identifies those restructuring processes that enable small and medium-sized actors to increasingly build up market power. In addition, against the background of complex market mechanisms the restructuring of dairy processing has led to new upstream dynamics.

Many farmers and dairies have been eliminated due to omnifarious factors, both inside and outside the sector. This paper explores strategies and pathways of upgrading processes endemic to this sector and to Slovenia. In particular, it shows the embedded function of a farmer's cooperative which is vertically integrated due to strong concentration processes. These mid-sized dairies are reorganising the market, which has left behind the powerful actors of the sector. This form of upgrading doesn't remain reserved for mid-sized companies only, but rather for all actors in the chain. Especially small farmers trade on new possibilities in the sector. This paper presents some of the positive cases and links them to upgrading literature.

As a result, this work shows how knowledge is transferred from outside Slovenia into the production system. Furthermore, we witnessed producers and non-producers becoming a driving force in the pluralisation of the sector by linking consumers directly to farms. Consequently, value is caught in a greater share by the producers. They, again, are channeling up the system and contribute to a differentiation of strategies to cope with the dynamics of a changing dairy system.

This becomes more significant due to a system which is highly fragile to external and internal shocks. Especially the milk price is linked to the global landscape and farmers are increasingly tied up to a system with little scope. So, the local economic transition is caused by shocks, for example the 2008 world financial crisis and the eurozone crisis of the year 2012. With the abolition of the milk quota farmers are again challenged by massive competition - but not only for producers, but also for processors and retailers.

Changing consumer habits and the professionalisation of dairy farming are shaping the sector. The growing mercantile interests of farmers will have an impact on the sector. All these factors will push the production system to a much more pluralised one - with more diversified circuits of value.

Literaturverzeichnis zu den Kapiteln 1, 2, 3 und 7

- Abdulsamad, A. & Gereffi, G., (2016). Dairy Value Chains in East Africa, Firm capabilities to expand regional trade, F-38202-RWA-1, Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, Verfügbar unter https://www.researchgate.net/profile/Ajmal_Abdulsamad/publication/318147676_East_Africa_Dairy_Value_Chains_Firm_Capabilities_to_Expand_Regional_Trade/links/595bc812a6fdcc36b4dc3e9a/East-Africa-Dairy-Value-Chains-Firm-Capabilities-to-Expand-Regional-Trade.pdf?origin=publication_detail (Zugriff: 24.09.2018).
- Appel, A. (2014). Zwischen Basar und Supermarkt: strukturelle Veränderungen im Lebensmitteleinzelhandel der Türkei unter Berücksichtigung von Globalisierungsprozessen Dissertation, Philipps- Universität. Verfügbar unter <http://archiv.ub.uni-marburg.de/diss/z2014/0382/pdf/daa.pdf> (Zugriff 04.06.2018).
- Asheim, B., Coenen, L., Moodysson, J. & Vang-Lauridsen, J. (2007). Constructing knowledge-based regional advantage: Implications for regional innovation policy, *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 7(2–5), S. 140–155.
- Atteslander, P. (2008). Methoden der empirischen Sozialforschung. 12. Auflage, Berlin: Erich Schmidt Verlag.
- Bair, J. (2008). Analysing global economic organization: embedded networks and global chains compared. *Economy and Society*, 37(3), 339-364.
- Barac, Ž. A., & Muminović, S. (2013). The impact of capital investments on dairy processing industry features: evidence from Slovenia, Croatia and Serbia. *Mljekarstvo: časopis za unaprjeđenje proizvodnje i prerade mlijeka*, 63(3), S. 140-149.
- Barrientos, P. Knorringa, B. Evers, M. Visser, M. Opondo (2016). Shifting regional dynamics of global value chains: implications for economic and social upgrading in African horticulture. *Environ. Plan. A*, 48, S. 1266-1283.
- Bathelt, H., & Glückler, J. (2003). Wirtschaftsgeographie. Stuttgart, UTB GmbH.
- Boehlje, M. (1992). Alternative models of structural change in agriculture and related industries. *Agribusiness*, 8(3), S. 219-231.
- Bojnec, Š., Swinnen, J.F.M. (1997). "Agricultural privatisation and farm restructuring in Slovenia". In *Land reform, agricultural privatisation and farm restructuring in Central and Eastern Europe*, Edited by: Swinnen, J.F.M., Buckwell, A., Mathijs, E. S. 281-310.
- Bowler, I. (1992). The industrialization of agriculture. In: Bowler, I.(ed): *The geography of agriculture in developed market economies*. Harlow, Longman Scientific & Technical. S. 7-31.
- Cattaneo, O., Gereffi, G. & Staritz, C. (2010). *Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective* World Bank, Washington, D.C
- Cattaneo, O., Gereffi, G., Miroudot, S., & Taglioni, D. (2013). *Joining, upgrading and being competitive in global value chains: a strategic framework*. Policy Research Working Paper; No. 6406. World Bank, Washington, D.C

- Coe, N.M. (2009). Global production networks, in: R. Kitchin & N. Thrift (Eds) *International*
- Coe, N.M., Hess, M., Yeung, H.W.C., Dicken, P. & Henderson, J. (2004). "Globalizing" regional development: A global production networks perspective, *Transaction of the Institute of British Geographers*, 29(4), S. 468–484.
- Coe, N.M., Hess, M. (2005). The internationalisation of retailing: implications for supply network restructuring in East Asia and Eastern Europe. In: *Journal of Economic Geography* 5/4, S. 1571-1594.
- Coe, N.M., Lee, Y. S. (2006). The strategic localization of transnational retailers: The case of Samsung-Tesco in South Korea. *Economic Geography*, 82(1), S. 61-88.
- Coe, N.M., Dicken, P. & Hess, M. (2008). Global production networks: Realizing the potential, *Journal of Economic Geography*, 8(3), S. 271–295.
- Coe, N.M., & Yeung, H.W.C. (2015). *Global production networks: Theorizing economic development in an interconnected world*. Oxford University Press.
- Crevoisier, O., & Jeannerat, H. (2009). Territorial knowledge dynamics: from the proximity paradigm to multi-location milieus. *European Planning Studies*, 17(8), S. 1223-1241
- Coe, N. & Hess, M. (2011) Local and regional development: A global production networks approach, in: A. Pike, A. Rodriguez-Pose & J. Tomaney (Eds) *Handbook of Local and Regional Development*, S. 128-138.
- Curzi, D., Raimondi, V., & Olper, A. (2014). Quality upgrading, competition and trade policy: evidence from the agri-food sector. *European Review of Agricultural Economics*, 42(2), S. 239-267.
- Dannenberg, P., & Nduru, G. M. (2013). Practices in international value chains: the case of the Kenyan fruit and vegetable chain beyond the exclusion debate. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 104(1), S. 41-56.
- Dawson, J.A. (2007). Scoping and conceptualising retailer internationalisation. In: *Journal of Economic Geography* 7, S. 373-397.
- Dicken, P. (2011). *Global Shift, Sixth Edition: Mapping the Changing Contours of the World Economy*. New York: Guilford Publications.
- Dicken, P. (2015). *Global Shift, Seventh Edition: Mapping the changing contours of the world economy*. Los Angeles, SAGE.
- Dicken, P., Kelly, P. F., Olds, K., & Wai-Chung Yeung, H. (2001). Chains and networks, territories and scales: towards a relational framework for analysing the global economy. *Global networks*, 1(2), S. 89-112.
- Dicken, P., & Hassler, M. (2000). Organizing the Indonesian clothing industry in the global economy: the role of business networks. *Environment and Planning A*, 32(2), S. 263-280.
- Dolan, C., & Humphrey, J. (2000). Governance and trade in fresh vegetables: the impact of UK supermarkets on the African horticulture industry. *Journal of development studies*, 37(2), S. 147-176.
- Douphrate, D. I., Hagevoort, G. R., Nonnenmann, M. W., Lunner Kolstrup, C., Reynolds, S. J., Jakob, M., & Kinsel, M. (2013). The Dairy Industry: A Brief Description of Production Practices, Trends, and Farm Characteristics Around the World. *Journal of agromedicine*, 18(3), S. 187-197.

- Ernst, D. (2002). Global production networks and the changing geography of innovation systems. Implications for developing countries, *Economics of Innovation and New Technology*, 11:6, S. 497-523.
- Ernst, D. & Kim, L. (2001). Global production networks, knowledge diffusion and local capability formation: a conceptual framework, Paper presented at the Nelson & Winter Conference, Aalborg, 12–15 June.
- Esselink, H. (2009). Agricultural production chains in Slovenia. Market overview and analysis of agricultural and food production chains in Slovenia. Verfügbar unter (Zugriff: 26.05.2018).
- Eurodairy (2016). Field report dairy farming in slovenia. Verfügbar unter (Zugriff: 01.08.2018).
- European Commission (Hrsg.) (2013a). Structure and dynamics of EU farms: changes, trends and policy relevance. EU Agricultural Economics Brief No. 9, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, European Commission. Verfügbar unter https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/rural-area-economics/briefs/pdf/09_en.pdf (Zugriff: 08.07.2017).
- European Commission (Hrsg.) (2013b). Farm Economy Focus: Slovenia Verfügbar unter http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/FADN_FEF_2013_SI.pdf (Zugriff: 10.11.2017).
- European Commission (Hrsg.) (2014). Analysis of the EU dairy sector. EU production and exports to Russia (2011-2013). Recent market trends and measures taken to address market disruptions following the Russian import ban. Verfügbar unter (Zugriff: 05.06.2017).
- European Commission (Hrsg.) (2016). Eu Dairy Farms Report Based On 2013 FADN Data, Verfügbar unter (Zugriff: 09.05.2018).
- European Commission (Hrsg.) (2017). Young farmers in the EU – structural and economic characteristics, EU Agricultural and Farm Economics Briefs, Verfügbar unter (Zugriff 07.05.2018).
- European Commission (Hrsg.) (2018). Milk Market Observatory. – Verfügbar unter https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/market-observatory/milk/pdf/eu-raw-milk-prices_en.pdf (Zugriff: 12.08.2018).
- Eurostat (Hrsg.) (2015.) Eurostat Pressemitteilung, Erhebung über die Struktur der landwirtschaftlichen Betriebe 2013, 206/2015, Verfügbar unter <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7089771/5-26112015-AP-DE.pdf> (Zugriff: 09.07.2018).
- Eurostat (Hrsg.) (2017). Milk and milk product statistics. Excel Dokument Verfügbar unter (Zugriff: 12.08.2018).
- Eurostat (Hrsg.) (2018). Agricultural census in Slovenia. Based on 2010 data. Verfügbar unter (Zugriff: 20.08.2018).
- Evans, N., Morris, C., Winter, M. (2002). Conceptualizing agriculture: a critique of post-productivism as the new orthodoxy. *Progress in Human Geography*, 26(3), S. 313-332.
- Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), (Hrsg.) (2015). Milk and Milk Products: Major Dairy Exporters and Importers. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Rom

- Farina, E. M. (2002). Consolidation, multinationalisation, and competition in Brazil: impacts on horticulture and dairy products systems. *Development Policy Review*, 20(4), S. 441-457.
- Fuller, A. M. (1990). From part-time farming to pluriactivity: a decade of change in rural Europe. *Journal of rural studies*, 6(4), S. 361-373.
- Gereffi, G. (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48, S 37-70.
- Gereffi, G. (2005). The global economy: Organization, governance and development. S. 160-182 in Neil J. Smelser and Richard Swedberg (eds.), *Handbook of Economic Sociology*, 2nd ed. Princeton, NJ: Princeton University Press and Russell Sage Foundation.
- Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of international political economy*, 12(1), S. 78-104.
- Gibbon, P., Bair, J., & Ponte, S. (2008). Governing global value chains: an introduction. *Economy and Society*, 37(3), S. 315-338.
- Gläser, J. & Laudel, G. (2009). *Experteninterviews und qualitative Inhaltsanalyse*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften. Wiesbaden
- Hallet, M. (2002). Regional specialisation and concentration in the EU. In *Regional Convergence in the European Union*. Springer, Berlin, Heidelberg, S. 53-76.
- Haudenschild, R. (2017). Weltrekord: 35'144 Kilo Milch - Schweizer Bauer, Verfügbar unter (Zugriff: 06.03.201).
- Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N., & Yeung, H.W.C. (2002). Global production networks and the analysis of economic development. *Review of international political economy*, 9(3), S. 436-464.
- Hendrickson M., Heffernan W.D., Howard P.H., Heffernan J.B. (2001). Consolidation in food retailing and dairy. In: *British Food Journal*, 103, 10, S. 715-728.
- Hess, M., & Yeung, H. W. C. (2006). Whither global production networks in economic geography? Past, present, and future. *Environment and Planning A*, 38, S, 1193-1204.
- Hofer (2018). HOFER – Podjetje. HOFER – med najbolj priljubljenimi trgovci z živili v Sloveniji, Verfügbar unter (Zugriff: 22.08.2018).
- Howells, J. (1996). Tacit knowledge. *Technology analysis & strategic management*, 8(2), S. 91-106.
- Humphrey, J., & Schmitz, H. (2000). Governance and upgrading: linking industrial cluster and global value chain research, Vol. 120. Brighton: Institute of Development Studies.
- Humphrey, J. & Schmitz, H. (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?, *Regional Studies*, 36:9, S. 1017-1027.
- Humphrey, J., & Schmitz, H. (2002b). Developing country firms in the world economy: Governance and upgrading in global value chains. INEF Report, Heft 61, S. 1 -35.
- Ilbery, B., & Bowler, I. (1998). From agricultural productivism to post-productivism. In Ilbery, B., editor, *The geography of rural change*, London: Longman, S. 57-84.
- International Monetary Fund (IMF) (Hrsg.) (2018). GDP per capita, current prices (Purchasing power parity; international dollars per capita), International Monetary

- Fund DataMapper, Washington DC, Verfügbar unter (Zugriff: 18.06.2018)
- Kaplinsky, R., & Readman, J. (2001). Globalization and upgrading. *Industrial and Corporate Change*, 14(4), S. 679-703.
- Kelle, U., & Kluge, S. (2010). Vom Einzelfall zum Typus: Fallvergleich und Fallkontrastierung in der qualitativen Sozialforschung. 2. Aufl. Wiesbaden.
- Khattak, A., C. Stringer, M. Benson-Rea, N. Haworth (2015). Environmental upgrading of apparel firms in global value chains: evidence from Sri Lanka Compet. *Change*, 19, S. 317-335.
- Kromrey, H., Roose, J., & Strübing, J. (2016). Empirische Sozialforschung: Modelle und Methoden der standardisierten Datenerhebung und Datenauswertung (Vol. 1040). Stuttgart, UTB.
- Kulke, E., Pätzold, K. (2009). Unternehmensstrategien und Internationalisierung im Einzelhandel. (Geographische Handelsforschung Bd. 15) Passau, S. 53-74.
- Lamnek S., Krell, C. (2016). Qualitative Sozialforschung, Beltz Verlag, Basel
- Lundvall, B. & B. Johnson (1994). "The Learning Economy", *Journal of Industry Studies*, 1(2), S. 23-42.
- Mayring, P. (2010). Qualitative Inhaltsanalyse: Grundlagen und Techniken. 11. Auflage ed. Weinheim: Beltz
- MacDonald, J. M., Cessna, J., & Mosheim, R. (2016). Changing structure, financial risks, and government policy for the US dairy industry. United States Department of Agriculture, Economic Research Report No. (ERR-205), S. 1-75
- McEldowney, J., Tropea, F. (2016). The crisis in the agricultural sector. Briefing September 2016. European Parliamentary Research Service. PE 589.779, Verfügbar unter [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/589779/EPRS_BRI\(2016\)589779_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/589779/EPRS_BRI(2016)589779_EN.pdf) (Zugriff: 22.5.2018).
- Merkens, H. (2000). Auswahlverfahren, Sampling, Fallkonstruktion. In U. Flick, E. von Kardorff & I. Steinke (Hrsg.), *Qualitative Forschung. Ein Handbuch* (S. 286-299). Reinbek bei Hamburg: Rowohlt Verlag.
- Muminović, S. & Pavlović, V. (2012). Profitability of Dairy Industry in Slovenia, Croatia and Serbia, *Mljekarstvo* 62 (2), S. 96-110.
- Neilson, J., Pritchard, B., Yeung, H. (2014). Global value chains and global production networks in the changing international political economy: An introduction. In: *Review of International Political Economy* 21/1, S. 1-8.
- Nadvi, K. (2008). Global standards, global governance and the organization of global value chains. *Journal of economic geography*, 8(3), S. 323-343.
- Nonaka, I., & Takeuchi, H. (1995). *The knowledge creation company: how Japanese companies create the dynamics of innovation*. New York, Oxford University Press.
- Organisation for Economic Cooperation and Development OECD (Hrsg.) (1996). *The Knowledge-Based Economy*, General Distribution Ocde/Gd(96)102, Paris. Verfügbar unter (Zugriff: 08.05.2018).
- Pfaffenbach, C., Reuber, P. (2005). *Das Geographische Seminar/Grundlagen Der Geographie Für Studium Und Fortbildung: Methoden Der Empirischen Humangeographie*: 1. Auflage. Braunschweig, Westermann.

- Porter, M. E. (1985). Competitive advantage: creating and sustaining superior performance. 1985. New York: FreePress, 43, 214.
- Porter, M. E. (1990). New global strategies for competitive advantage. Planning Review, 18(3), S. 4-14.
- Reardon, T., & Barrett, C. B. (2000). Agroindustrialization, globalization, and international development: an overview of issues, patterns, and determinants. Agricultural economics, 23(3), S. 195-205.
- Rucinski, P. (2017). Dairy and Products Annual, EU-28 2017 Annual Dairy and Products Report, USDA Gain Report, Verfügbar unter https://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Dairy%20and%20Products%20Annual_Warsaw_EU-28_10-13-2017.pdf (Zugriff: 13.02.2018)
- Ryba, M. (2008). Regional Market Report – Slovenia Retail planet, Verfügbar unter (Zugriff: 15.03.2015)
- Schnell, R., Hill, P. B., & Esser, E. (2008). Methoden der empirischen Sozialforschung (8th ed.). München: Oldenbourg.
- Slatnar, B., Lojović, E., Stele, A. & Krajnc, A. (2012). The 2010 agricultural census - every farm counts. Ljubljana, Statistical Office of the Republic of Slovenia.
- Slovenian Presidency of the EU (2008). Programme of the Slovenian Presidency of the EU Council, Verfügbar unter (Zugriff: 14.05.2018).
- Statista GmbH (Hrsg.) (2013). Marktanteile der führenden Hersteller von Molkereierzeugnissen weltweit im Jahr (2013). IFCN. n.d. Statista. Verfügbar unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/326114/umfrage/marktanteile-der-fuehrenden-hersteller-von-molkereierzeugnissen-weltweit/> (Zugriff: 10.05.2016)
- Statista GmbH (Hrsg.) (2016a). n.d. Marktanteil von Aldi im Lebensmitteleinzelhandel in Europa nach Ländern in den Jahren 2010 und 2014. Verfügbar unter (Zugriff: 16.11.2016).
- Statista GmbH (Hrsg.) (2016b). n.d. Marktanteil von Lidl im Lebensmitteleinzelhandel in Europa nach Ländern in den Jahren 2010 und 2014. Verfügbar unter (Zugriff: 16.11.2016).
- Statista GmbH (Hrsg.) (2018) LZ. (n.d.). Milchumsatz der führenden Hersteller von Molkereierzeugnissen weltweit im Jahr 2016 (in Milliarden Euro). In Statista - Das Statistik-Portal., . (Zugriff 08.02.2018).
- Strambach, S., & Klement, B. (2012). Cumulative and combinatorial micro-dynamics of knowledge: The role of space and place in knowledge integration. European Planning Studies, 20(11), S. 1843-1866.
- Sturgeon, T., Van Biesebroeck, J., & Gereffi, G. (2008). Value chains, networks and clusters: reframing the global automotive industry. Journal of economic geography, 8(3), S. 297-321.
- Statistični urad Republike Slovenije (SURS), Agency of the Republic of Slovenia for Agricultural Markets and Rural Development (Hrsg.) (2016). Annual production and utilization of milk on agricultural holdings: Cows' Milk On Agricultural Holdings 2015.xls, Excel Dokument, Slovenia, 2014,

- Verfügbar unter <http://www.stat.si/StatWeb/en/News/Index/6156> (Zugriff: 20.06.2016).
- Statistični urad Republike Slovenije (SURS), Agency of the Republic of Slovenia for Agricultural Markets and Rural Development (Hrsg.) (2016). Kein Titel, Verfügbar unter http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=1516501E&ti=&path=../Database/Environment/15_agriculture_fishing/03_agricultural_holdings/01_15165_land_use/&lang=1 (Zugriff: 20.06.2016).
- Statistični urad Republike Slovenije (SURS), Agency of the Republic of Slovenia for Agricultural Markets and Rural Development (Hrsg.) (2017). Annual production and utilization of milk on agricultural holdings: Cows' Milk On Agricultural Holdings 2016.xls, Excel Dokument, Slovenia, Verfügbar unter <http://www.stat.si/StatWeb/en/News/Index/6900> (Zugriff: 20.06.2018).
- Statistični urad Republike Slovenije (SURS), Agency of the Republic of Slovenia for Agricultural Markets and Rural Development (Hrsg.) (2018). Basic population groups by sex, Slovenia, quarterly, Verfügbar unter (Zugriff: 16.06.2018)
- Statistični urad Republike Slovenije (SURS), Agency of the Republic of Slovenia for Agricultural Markets and Rural Development (Hrsg.) (2018b). Verfügbar unter (Zugriff: 16.06.2018).
- Van Berkum S. (2009). An assessment of the competitiveness of the dairy supply chain in new member states, candidate and potential candidate countries. In: AgriPolicy, Enlargement Network for Agripolicy Analysis. Verfügbar unter <http://www.euroqualityfiles.net/AgriPolicy/Report%202.1/AgriPolicy%20Synthesis%20report%20Dairy%20Chain%20Analysis%20May%202009.pdf> (Zugriff: 10.04.2016).
- Winter, M. (1996). Rural politics. Policies for agriculture, forestry and the environment. London, Routledge.
- Wilson, G. A. (2018). Post-Produktivismus in der europäischen Landwirtschaft: Mythos oder Realität? *Geographica Helvetica*, 57(2), S. 109-126.
- Woods, M. (2004). Rural geography: Processes, responses and experiences in rural restructuring. London, Sage.
- Wrigley, N. (2000). The globalization of retail capital: themes for economic geography. *The Oxford handbook of economic geography*, S. 292-313.
- Yeung, H. W. C. (2015). Regional development in the global economy: A dynamic perspective of strategic coupling in global production networks. *Regional Science Policy & Practice*, 7(1), S. 1-23.
- Zimmermann, A., Heckelei, T. (2012). Structural change of European dairy farms—A cross-regional analysis. *Journal of Agricultural Economics*, 63(3), S. 576-603.

Appendix 1

Interviewleitfragen

Interviewleitfragen für Produzenten

- Allgemeine Informationen zum Milchbetrieb
 - o Geschichte des Hofes
 - o Eigentümerstruktur
 - o Kennzahlen
 - Anzahl der (Milch)- Kühe
 - Anzahl der bewirtschafteten Fläche
 - Anzahl der Beschäftigten
 - Investitionen
- Prozesse und Veränderungen in Produktion und Verteilung
- Trends im slowenischen Produktionssystem
 - o Milchmarktveränderungen
 - o Milchpreisveränderungen
 - o Genossenschaftsbeziehungen
 - o Molkereibeziehungen
- Vertriebswege
 - o Welche Vertriebswege werden genutzt?
 - o Was würden Sie anders machen?
- Wissensaneignung über Weiterverarbeitung
 - o Bildungsweg
 - o Familienwissen
 - o Bestehen Kooperationen mit Nachbarn?
 - o Wissen aus dem Ausland?
- Motive und Strategien der Milchbetriebe
- Der mögliche Einfluss durch den Wegfall der Milchquote

Interviewleitfragen für Organisationen

- Allgemeine Informationen zur Organisation
 - o Geschichte der Organisation

- Rechtsform
 - Kennzahlen
 - Anzahl der Büros
 - Anzahl der Mitarbeiter
 - Investitionen
 - Gründe für die Gründung einer Käserei: Motive und Strategien der Milchbetriebe
-

Milchprodukteherstellung

- Hartkäse
- Weichkäse
- Molkeprodukte
- Butter
- Sauermilchprodukte

Produktionsprozess

Kühe:

Milchleistung

Wonach richtet sich die Qualität der Milch?

Wie lange dauert die Laktation?

Investitionskosten

Lebensdauer / ROI – Return on investment

Neue Trends?

- Trends Angebotsseite
- Trends Nachfrageseite

Historische Fragen

Jugoslawien – Außenhandel

- Was war gut, was war schlecht?

Phase Übergang politische Systeme

Integration Europäische Union

- Was war gut, was war schlecht?

Euro-Auswirkungen?

Wirtschaftskrisen

- 2009?
- 2012?

Interviewverzeichnis (sensible Daten wurden entfernt)

	Interviewee	Corporation/ Institution	Position/Function	Date	Location
GOV_1	-	-	Project coordinator, Adjunct Lecturer	16.03.15	Ljubljana
GOV_2	-	-	Project coordinator, Adjunct Lecturer	26.03.15	Ljubljana
GOV_3	-	-	Project coordinator, Specialist Rural	26.03.15	Ljubljana
GOV_4	-	-	Specialist	25.03.15	Putj
GOV_5	-	-	Direktor ZKSS, Specialist	24.03.15	Putj
GOV_6	-	-	Head of Tourism Development	27.03.15	Ljubljana
KON_01	-	-	Konsument	18.03.15	Naklo
KON_02	-	-	Project Manager	18.03.15	Naklo
MOL_1	-	-	Manager	19.03.15	Srednja Vas v Bohinju
MOL_2	-	-	Manager	20.03.15	Logatec
MOL_3	-	-	Direktor	27.03.15	Kobarid
MOL_4	-	-	Angestellter	20.03.15	Vipava
PRO_1	-	-	Produzent	18.03.15	Gorenja Vas
PRO_2	-	-	Produzent	19.03.15	Ljubljana Smartno
PRO_3	-	-	Produzent	19.03.15	Ljubljana Smartno
PRO_4	-	-	Former Direktor	25.03.15	Putj
PRO_5	-	-	Produzent	25.03.15	Putj
PRO_6-11	-	-	Produzenten	24.03.15	Putj
PRO_12	-	-	Produzent	24.03.15	Orehova vas
PRO_13	-	-	Produzent	18.03.15	Preddvor
SCHULE_01	-	-	Direktor	17.03.15	Naklo

SCHULE_02	-	-	Lecturer, Chief Editor Professional Journal	17.03.15	Naklo
SCHULE_03	-	-	Project Office Manager	17.03.15	Naklo
SCHULE_04	-	-	Schüler	18.03.15	Naklo

Adressenverzeichnis besuchter Mikrokäsereien nach Regionen

(sensible Daten wurden entfernt)

Ljubljana z okolico

- , 1108 Ljubljana
- 1240 Kamnik
- , 1373 Rovte
- 1356 Horjul
- 1270 Litija

Gorenjska

- , 4264 Bohinjska Bistrica
- , 5282 Cerklje na Gorenjskem
- , 4223 Poljane
- , 4228 Železniki
- , 4205 Preddvor
- , 4202 Naklo
- , 4224 Gorenja vas
- , 4290 Tržič
- , 4202 Naklo

Dolenjska

- , 8231 Trebelno
- , 8342 Stari trg ob Kolpi
- , 8210 Trebnje
- , Trebnje
- , 8230 Mokronog
- , 1290 Grosuplje
- , 1295 Ivančna gorica

Štajerska

- , 2312 Orehova vas
- , 2282 Cirkulane
- , 3305 Vransko

Primorska

- , 6230 Postojna
- , 5214 Kal nad Kanalom
- , 5295 Branik
- , 5291 Miren

Weitere Tabellen

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
2 Utilization of cows' milk	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2.1 delivered to dairies and purchasers	74.5	75.0	76.5	79.6	79.6	80.2	82.6	86.0	87.4	86.2	86.8	86.2	87.7	88.5
2.2 for feed	17.7	17.3	16.7	14.1	14.8	13.5	12.2	9.4	8.2	8.9	8.4	9.1	8.0	7.6
2.3.1 drinking milk for home consumption	4.3	4.6	3.7	3.8	3.4	3.2	2.7	2.0	1.8	2.2	2.0	2.1	1.7	1.7
2.3.2 drinking milk for direct sales	2.5	2.1	2.4	1.8	1.6	2.0	1.6	1.6	1.7	1.6	1.6	1.4	1.3	1.0
2.4 production of milk products (in milk equivalents)	1.0	1.0	0.8	0.8	0.7	1.0	0.8	1.0	1.0	1.2	1.2	1.3	1.3	1.3

Sources: SURS, Agency of the Republic of Slovenia for Agricultural Markets and Rural Development

Tabelle A.1 Utilization of cows' milk on agricultural holdings (%), Slovenia

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
over 500 t	39,324	40,420	48,648	48,435	48,957	50,472	56,490	62,259	60,510	71,449	82,643	101,761
100 to 500	208,602	220,117	240,609	243,083	244,591	254,042	265,181	275,235	262,095	275,916	290,294	297,211
50 to 100 t	123,286	121,999	120,160	118,955	116,342	114,345	111,085	109,485	105,912	101,796	100,971	99,031
10 to 50 t	129,720	121,981	112,596	107,938	102,962	96,699	91,561	85,938	84,617	79,001	73,580	69,316
up to 10 t	9,272	7,516	6,303	5,301	4,994	4,355	3,546	3,120	2,892	2,790	2,277	2,125
TOTAL¹⁾	510,204	512,033	528,317	523,713	517,847	519,913	527,863	536,038	516,026	530,953	549,765	569,444

1) data slightly differs from values on collected milk due to different source, usual source of data on collected milk is statistical survey KME-ODK/M

Source: Agency of the Republic of Slovenia for Agricultural Markets and Rural Development

Tabelle A.2 Collected cow's milk by size classes of collected milk (t), Slovenia

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
over 500 t	33	35	49	49	53	55	63	73	71	87	102	131
100 to 500	1,180	1,224	1,343	1,346	1,334	1,364	1,409	1,452	1,363	1,424	1,483	1,511
50 to 100 t	1,748	1,723	1,699	1,683	1,637	1,601	1,555	1,539	1,480	1,431	1,424	1,399
10 to 50 t	5,062	4,720	4,292	4,053	3,792	3,517	3,320	3,077	3,025	2,800	2,594	2,392
up to 10 t	1,674	1,337	1,106	914	878	752	606	543	503	478	404	374
TOTAL	9,697	9,039	8,489	8,045	7,694	7,289	6,953	6,684	6,442	6,220	6,007	5,807

Source: Agency of the Republic of Slovenia for Agricultural Markets and Rural Development

Tabelle A.3 Number of agricultural holdings from which milk was collected, by size classes of collected milk, Slovenia

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Collected milk (t)	52.6	56.6	62.2	65.1	67.3	71.3	75.9	80.2	80.1	85.4	91.5	98.1

Source: Agency of the Republic of Slovenia for Agricultural Markets and Rural Development

Tabelle A.4 Average quantity of collected milk per agricultural holding (t), Slovenia

Auszug aus „Cows' Milk On Agricultural Holdings 2016.xls”

Quelle: Statistični urad Republike Slovenije (SURS), Agency of the Republic of Slovenia for Agricultural Markets and Rural Development (Hrsg.) (2017). Annual production and utilization of milk on agricultural holdings: Cows' Milk On Agricultural Holdings 2016.xls, Excel Dokument, Slovenia, Verfügbar unter <http://www.stat.si/StatWeb/en/News/Index/6900> (Zugriff: 20.06.2018).

Weitere Abbildungen

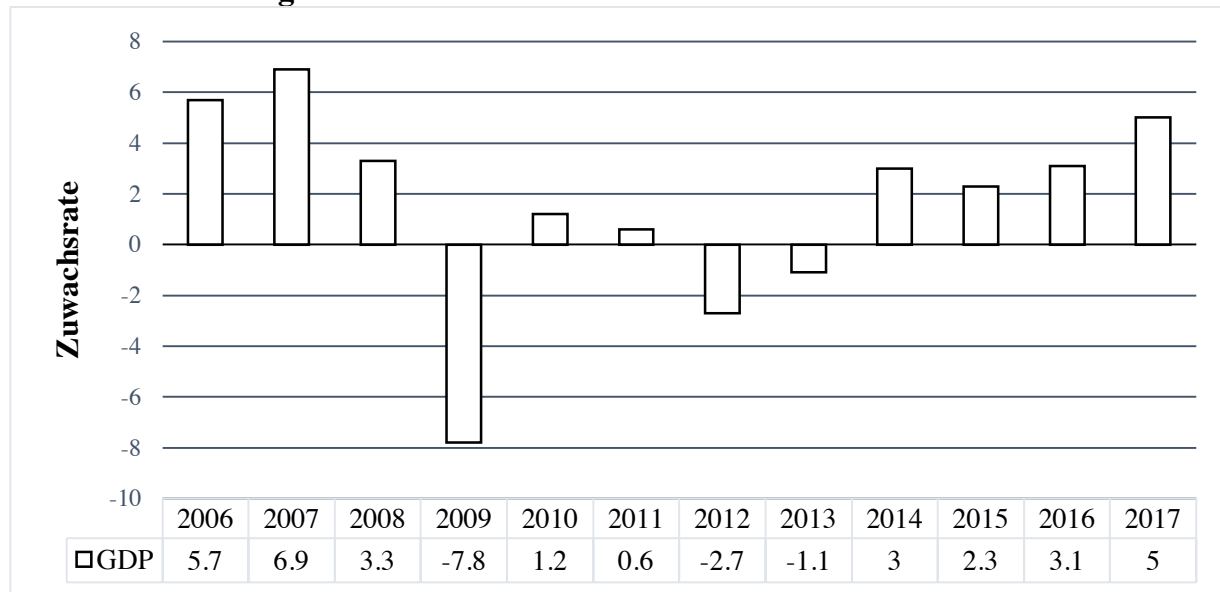


Abbildung A.1 Veränderungsrate des slowenischen Bruttoinlandsprodukts (in %), mit den Auswirkungen der globalen Finanzkrise 2009 und der Eurokrise (Währungskrise) 2012

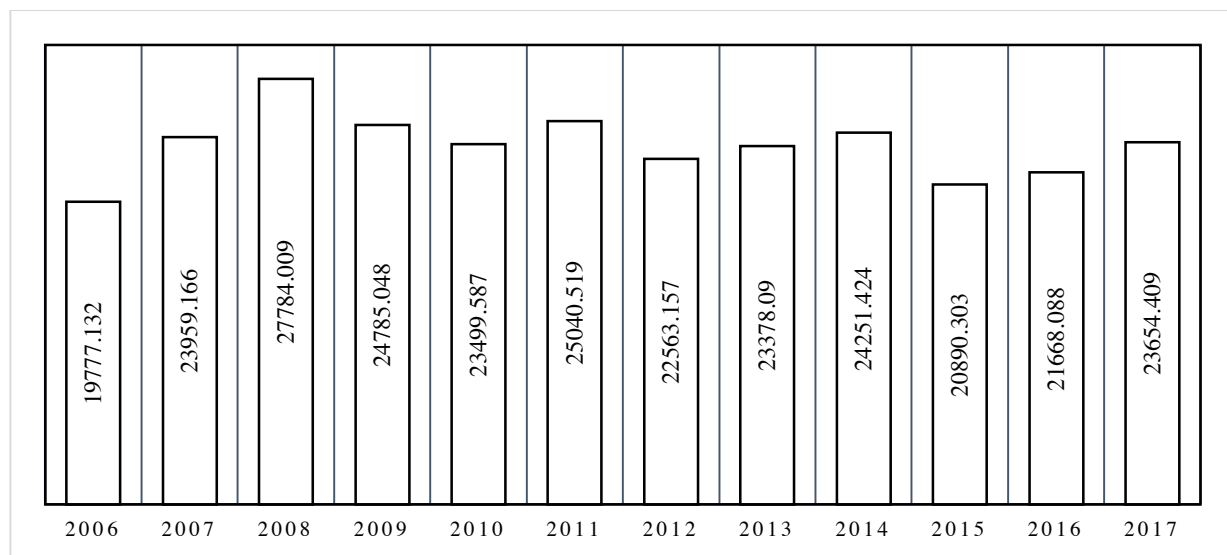


Abbildung A.2 Entwicklung des slowenischen Bruttoinlandsprodukts (nominal in US-Dollar) pro Kopf.

Quellen A.1 & A.2:

International Monetary Fund (Hrsg.) (2018). World Economic Outlook, GDP per capita, current prices. International MonoIMFDataMapper

<https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPDPC@WEO/SVN>

International Monetary Fund (Hrsg.) (2018). World Economic Outlook, Real GDP growth. International MonoIMFDataMapper

https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/SVN

Fotos Feldforschung

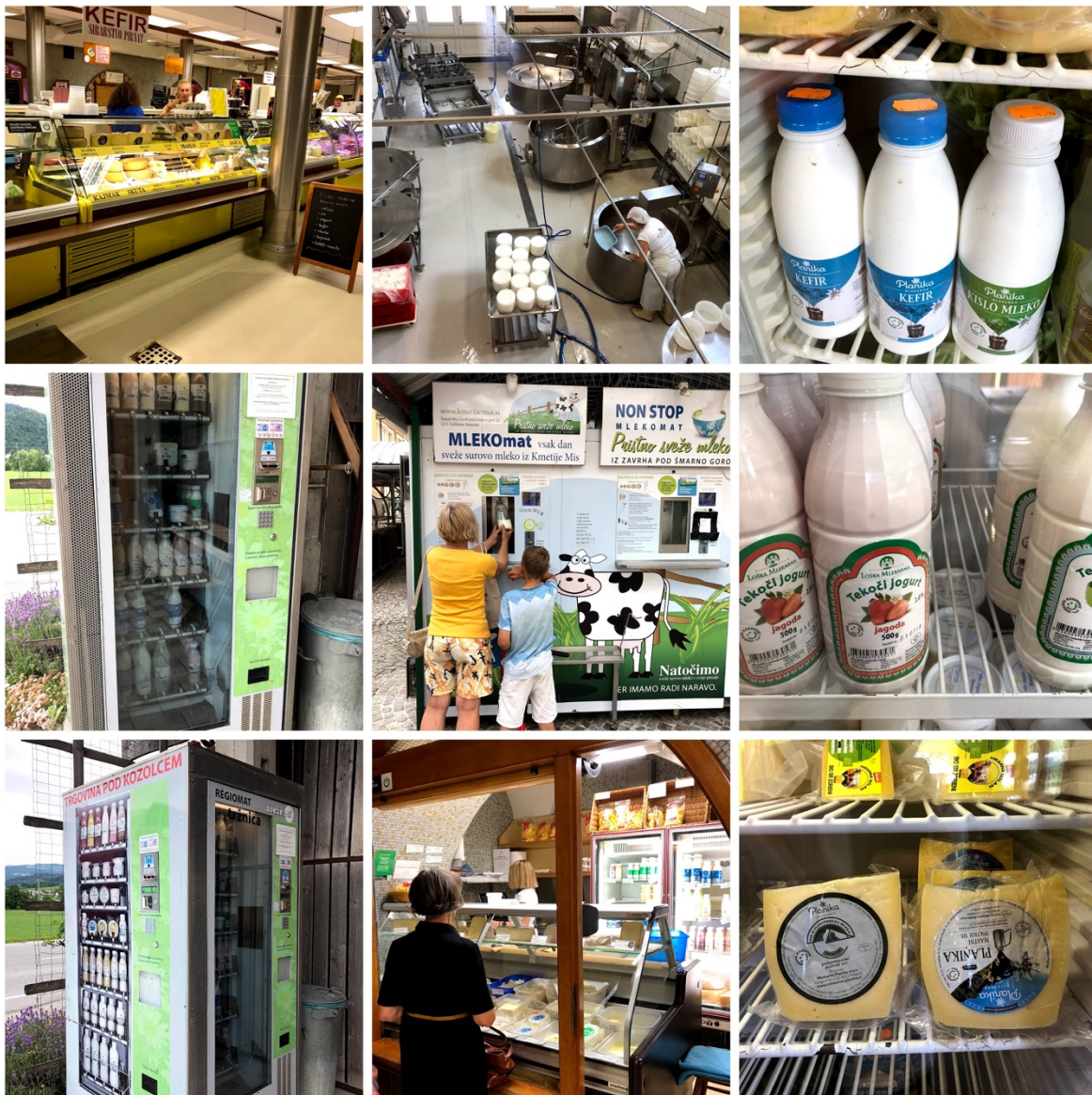


Abbildung A.3 Fotos Datenerhebung

Fotos von links nach rechts

1 Marktstand im Trgovina Jasna (a), 2 Käserei in Gorenja Vas, 3 Produkte der Planika Kobarid, 4 Beispiel für einen Verkaufsautomaten für verarbeitete Waren (Vorderansicht), 5 „Mlekomat“ Verkauf von nicht-pasteurisierter Milch, Innenstadt Ljubana, 6 Beispiel Produkte Loška mlekarina, 7 Verkaufsautomat in Gorenja Vas (Seitenansicht), 8 Marktstand im Trgovina Jasna (b), 9 Beispiel Hartkäseprodukte

Appendix 2

Eigenständigkeitserklärung

Die vorgelegte Dissertation wurde allein von mir und ohne fremde Hilfe verfasst. Eine Erklärung zu den jeweils geleisteten Anteilen der Autoren, der im Rahmen der kumulativen Dissertation verwendeten Publikationen, wurde in einem separaten Schreiben mit dem Promotionsgesuch dem Promotionsausschuss vorgelegt.

In der Dissertation wurden keine anderen, als die in ihr angegebenen Quellen oder Hilfsmittel benutzt, Alle vollständig oder sinngemäß übernommenen Zitate sind als solche gekennzeichnet. Die Dissertation wurde weder in der vorliegenden noch in einer ähnlichen Form bei einer anderen in- oder ausländischen Hochschule anlässlich des Promotionsgesuchs oder zu anderen Prüfungszwecken eingereicht.

Marburg, 12 Oktober 2018

Lebenslauf

Lebenslauf entfällt